

EVOLUSI TRANSAKSI PEMBAYARAN



MARET 2019

# EDUKASI KONSUMEN

SIKAPIUANGMU.OJK.GO.ID



Satu layanan untuk Indonesia maju

## 5 Jurusan OJK

### Genjot Sektor Jasa Keuangan





# HATI-HATI

## PENCANTUMAN NAMA OJK

OLEH PIHAK YANG TIDAK BERTANGGUNG JAWAB

Apabila menemukan hal-hal mencurigakan yang mencantumkan atau mengatasnamakan OJK, segera lapor melalui e-mail [konsumen@ojk.go.id](mailto:konsumen@ojk.go.id) atau kontak **157**



@koperasi\_ojk\_pinjaman\_

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_



# MEMPERLUAS LAYANAN KEUANGAN KE SEKTOR PRIORITAS

**A**wal tahun ini, Otoritas Jasa Keuangan (OJK), Lembaga Penjamin Simpanan (LPS), dan Pemerintah melakukan pertemuan untuk menjaga koordinasi dalam penguatan sistem keuangan di Indonesia.

Secara umum, industri keuangan Tanah Air masih dinilai cukup stabil. Sejumlah upaya koordinasi antara ketiga lembaga itu diharapkan mampu meningkatkan mitigasi risiko di industri keuangan dalam negeri.

Selain meningkatkan koordinasi dengan Pemerintah dan LPS, OJK secara khusus menerbitkan lima kebijakan untuk memperkuat industri keuangan terutama dalam mendukung pembiayaan sektor-prioritas pemerintah.

Kebijakan itu bertujuan mendorong pertumbuhan ekonomi, pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dan masyarakat kecil, mendorong inovasi teknologi informasi industri jasa keuangan serta reformasi internal dalam pengaturan dan pengawasan sektor jasa keuangan.

OJK mengajak seluruh pelaku industri keuangan agar meningkatkan kontribusi pembiayaan kepada sektor prioritas seperti industri ekspor, substitusi impor, pariwisata maupun sektor perumahan.

Selain itu, OJK memperbesar alternatif pembiayaan jangka menengah dan panjang bagi sektor strategis, baik pemerintah dan swasta, melalui pengembangan pembiayaan dari pasar modal. OJK akan mendorong, memfasilitasi, dan memberikan insentif kepada calon emiten yang memanfaatkan pendanaan melalui pasar modal.

Sementara itu, terkait dengan perluasan penyediaan akses keuangan bagi UMKM dan masyarakat kecil di daerah terpencil yang belum terlayani lembaga keuangan formal, OJK meningkatkan kerja sama dengan lembaga dan instansi terkait, di antaranya dalam rangka memfasilitasi penyaluran Kredit Usaha Rakyat (KUR) dan percepatan pembentukan 100 Badan Usaha Milik Desa (BUMDes).

Adapun yang terkait dengan perkembangan layanan keuangan

berbasis teknologi, OJK mendorong inovasi industri jasa keuangan dalam menghadapi dan memanfaatkan revolusi industri 4.0 dengan menyiapkan ekosistem yang memadai dan mendorong lembaga jasa keuangan melakukan digitalisasi produk dan layanan keuangannya dengan manajemen risiko yang memadai.

Dengan perkembangan teknologi itu, OJK juga meningkatkan komitmen pemanfaatan teknologi dalam proses bisnis, baik dalam pengawasan perbankan berbasis teknologi, dan perizinan yang lebih cepat termasuk proses *fit and proper test*.

Sejumlah upaya itu tentu saja bertujuan membangun iklim usaha industri keuangan yang lebih baik. Pemanfaatan teknologi dan pengembangan yang dilakukan, semuanya dilakukan dengan upaya mitigasi yang terukur.

Dengan model itu, harapannya industri jasa keuangan di Indonesia semakin kuat dan mampu memberi kontribusi bagi perekonomian dalam negeri yang lebih mapan ke depan. ●



**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), Rela Ginting (Direktur Penelitian Kebijakan dan Pengaturan EPK), Agus Fajri Zam (Direktur Pelayanan Konsumen), Bernard Widjaja (Direktur Market Conduct)

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

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

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

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

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

# Daftar Isi

■ Edisi Maret 2019



## SOROTAN UTAMA

### Pertemuan Tahunan

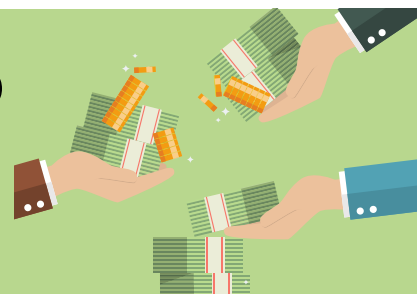
## Momentum Titik Balik Industri Jasa Keuangan

Otoritas Jasa Keuangan (OJK) optimistis tren positif di sektor jasa keuangan akan berlanjut pada tahun ini, setelah sebelumnya di 2018 dalam keadaan yang terjaga.

- 3 **SALAM REDAKSI**  
Memperluas Layanan Keuangan ke Sektor Prioritas
- 9 **PERSPEKTIF**  
Jangan Sampai Terlambat Memulai
- 11 **FOKUS PASAR MODAL**  
Menimbang Gairah Emisi Obligasi Korporasi di Tahun Politik
- 13 **FOKUS PERBANKAN**  
Optimisme Otoritas & Bankir di Tahun 2019
- 15 **INFO PERBANKAN**  
Evolusi Transaksi Pembayaran
- 16 **TINJAUAN REGULASI**  
Menyongsong Era RUPS Virtual
- 18 **BISNIS PEMULA**  
Memulai Bisnis *Startup*
- 22 **MITIGASI RISIKO**  
Menjaga Laju Kredit Infrastruktur
- 24 **TELAAH PRODUK**  
Upaya Memperbesar Porsi Penjatahan Ritel
- 26 **INFO PASAR MODAL**  
'Membebaskan' Saham Gocap
- 27 **FOKUS GLOBAL**  
Pertemuan BCBS di Swiss
- 29 **ANGKA BICARA**  
Optimisme Pasar Modal Indonesia Tahun 2019
- 30 **INFO PEMBIAYAAN**  
Ruang Lebih Lega dengan POJK No. 35/2018
- 34 **TOKOH**  
Titik Tengah Antara Bank dengan *Fintech*
- 36 **INFO IKNB**  
*Engineering Fee* Asuransi, Masih Perluakah?
- 38 **SERI PENGETAHUAN UMUM**
  - Produk Tradisional Asuransi Jiwa Kembali jadi Incaran

## KONSUMEN BICARA 20

### Beli Reksa Dana Bisa di Mana Saja



32  
INSPIRASI

Agus Susanto  
Direktur Utama BPJS Ketenagakerjaan

## Perlindungan Pekerja di Era Digital

- **Sindikasi, Gotong Royong Dalam Memberikan Kredit**
- **Apa itu *Equity Crowdfunding***
- 43 **ARTIKEL**  
**Mana dulu nih, Dana Darurat, Asuransi, atau Investasi?**
- 45 **KABAR OTORITAS**
  - Edukasi Keuangan Masif
  - Sosialisasi Inklusi Keuangan Syariah untuk Pemberdayaan Umat di Kabupaten Ciamis
  - Program Galeri Investasi Mobile (GIM) di Universitas Jambi
  - Sinergi Edukasi OJK
  - Diseminasi Ketentuan Baru

## 50 INSIGHT

Jangan Segan Menggali Informasi



Pertemuan Tahunan

# MOMENTUM TITIK BALIK INDUSTRI JASA KEUANGAN



**Otoritas Jasa Keuangan (OJK) optimistis tren positif di sektor jasa keuangan akan berlanjut pada tahun ini, setelah sebelumnya di 2018 dalam keadaan yang terjaga.**

**S**epanjang tahun lalu, kondisi perekonomian nasional terpantau sehat dan stabil, yang tercermin di antaranya dari ekonomi nasional yang tumbuh sekitar 5,15% dan inflasi yang terkendali di level 3,13%.

Sementara itu, sektor jasa keuangan juga tercatat stabil dan sehat, yang merupakan modal penting bagi industri jasa keuangan untuk dapat tumbuh lebih baik dan meningkatkan perannya sebagai motor penggerak pertumbuhan ekonomi.

OJK memahami bahwa tantangan yang dihadapi pada 2019 tidak lebih mudah dibandingkan dengan 2018. Oleh sebab itu,



otoritas akan terus berusaha memfasilitasi dan memberikan kemudahan dalam mendukung sektor prioritas pemerintah, melalui kebijakan dan inisiatif yang akan difokuskan pada lima area.

Demikian yang disampaikan Ketua Dewan Komisiner OJK Wimboh Santoso dalam acara Pertemuan Tahunan Industri Jasa Keuangan (PTIJK) 2019 yang dihadiri Wakil Presiden RI Jusuf Kalla di Jakarta, Jumat (11/1/2019) malam.

Hadir juga dalam PTIJK 2019 ini sejumlah pimpinan lembaga negara, Menteri Kabinet Kerja dan gubernur, kepala daerah, dan para pimpinan asosiasi dan lembaga jasa keuangan serta pimpinan pondok pesantren dan pengurus 41 bank wakaf mikro yang telah beroperasi. PTIJK 2019 mengangkat tema “Kolaborasi Membangun Optimisme dan Akselerasi Pertumbuhan Berkelanjutan”.

Dalam kesempatan itu, Wimboh menjelaskan bahwa pada 2018 OJK mencatat intermediasi sektor jasa keuangan dapat terjaga dengan baik, seperti pada angka pertumbuhan kredit perbankan yang terus melanjutkan tren peningkatan sebesar 12,9%, tumbuh signifikan dibandingkan tahun 2017 sebesar 8,24%. Demikian kinerja intermediasi lembaga pembiayaan diperkirakan tumbuh di sekitar 6%.

Akselerasi kredit dan pembiayaan diikuti dengan profil risiko kredit yang terjaga. Rasio gross *Non-Performing Loan* (NPL) perbankan dalam tren menurun sebesar 2,37% (net 1,14%) dan rasio *Non-Performing Financing* (NPF) sebesar 2,83% (net 0,79%).

Likuiditas perbankan juga cukup memadai meskipun rasio kredit terhadap simpanan (*Loan to Deposit Ratio*) meningkat menjadi 92,6%. Hal ini dapat dilihat dari *excess reserve* perbankan yang tercatat sebesar Rp529 triliun.

Untuk Rasio Alat Likuid terhadap *Non-Core Deposit*

dan *Liquidity-Coverage Ratio* (LCR) masing-masing sebesar 102,5% dan 184,3%, jauh di atas *threshold* masing-masing sebesar 50% dan 100%.

Di pasar modal, jumlah emiten baru selama 2018 tercatat ada 62 emiten, lebih tinggi dibandingkan tahun 2017 sebanyak 46 emiten, dengan nilai penghimpunan dana sebesar Rp166 triliun. Adapun total dana kelolaan investasi mencapai Rp746 triliun, meningkat 8,3% dibandingkan akhir tahun 2017.

Permodalan lembaga jasa keuangan juga cukup memadai dalam menghadapi tantangan ke depan. *Capital Adequacy Ratio* (CAR) perbankan tercatat sebesar 23,32%, sedangkan *risk-based capital* industri asuransi umum dan asuransi jiwa masing-masing 315% dan 412%, lebih tinggi dari *threshold* 120%. *Gearing*

rasio NPL diproyeksikan turun pada 2019. Pertumbuhan dana pihak ketiga diperkirakan juga meningkat menjadi 8%-10%.

Optimisme ini juga turut diperlihatkan oleh pelaku perbankan yang tercermin dalam Rencana Bisnis Bank 2019, yang menargetkan ekspansi kredit dan dana pihak ketiga masing-masing sebesar 12,06% dan 11,49%.

Di pasar modal, OJK memproyeksikan tambahan 75 – 100 emiten baru di tahun 2019, yang akan didominasi oleh emisi obligasi atau sukuk korporasi, dengan penghimpunan dana diperkirakan Rp200 triliun – Rp250 triliun.

Di industri keuangan non-bank, pertumbuhan aset asuransi jiwa dan asuransi umum masing-masing diperkirakan naik sebesar 10%-13% dan 14%-17%.

### **“Capaian tahun 2018 ini merupakan modal yang penting bagi industri jasa keuangan untuk tumbuh lebih baik dan meningkatkan perannya sebagai motor penggerak pertumbuhan ekonomi dan katalis keberhasilan reformasi struktural.”**

*ratio* perusahaan pembiayaan pun tercatat 2,97 kali, jauh di bawah *threshold* maksimal sebesar 10 kali.

“Capaian tahun 2018 ini merupakan modal yang penting bagi industri jasa keuangan untuk tumbuh lebih baik dan meningkatkan perannya sebagai motor penggerak pertumbuhan ekonomi dan katalis keberhasilan reformasi struktural,” kata Wimboh. Untuk 2019, OJK optimis tren perbaikan perekonomian dan kinerja sektor jasa keuangan yang positif akan terus berlangsung. Perekonomian diperkirakan mampu tumbuh 5,3% dengan inflasi yang terjaga relatif rendah di level 3,5%.

Kinerja intermediasi lembaga jasa keuangan diperkirakan tumbuh dengan pertumbuhan kredit perbankan di kisaran 13±1%, dengan

Aset perusahaan pembiayaan tumbuh 8%-11%. Sementara itu, aset dana pensiun diperkirakan tumbuh, sekitar 7%-9% untuk dana pensiun pemberi kerja dan untuk dana pensiun lembaga keuangan 13%-16%.

Wimboh mengakui bahwa kinerja penggalangan dana alias *fundraising* di pasar modal pada tahun lalu yang mencapai Rp166 triliun, tidak sebesar pada 2016 yang mencapai Rp255 triliun. Menurutnya, hal itu terjadi lantaran strategi penggalangan dana emiten pada tahun lalu terdampak oleh tren peningkatan suku bunga dan *yield* surat utang.

Adapun untuk tahun ini, Wimboh optimistis tekanan yang berasal dari pasar keuangan global akan sedikit mereda yang ditandai dengan sikap bank sentral Amerika Serikat yang

cenderung *dovish* dengan mengurangi dosis pengetatan suku bunga acuan dari sebanyak tiga kali menjadi hanya dua kali.

Pasalnya, kinerja perekonomian AS pada tahun ini masih di bawah ekspektasi The Fed. Di pihak lain, tren perbaikan kinerja ekonomi negara-negara berkembang justru diperkirakan berlanjut, sehingga berpotensi menjadi magnet bagi dana asing untuk masuk ke dalam negeri.

Dengan kondisi tersebut, Wimboh berharap korporasi akan lebih agresif dalam penggalangan dana dari pasar modal. Terlebih, selama ini masih banyak produk investasi yang belum dijajaki oleh kalangan korporasi, padahal sangat potensial.

Beberapa instrumen itu misalnya Reksa Dana Penyertaan Terbatas

(RDPT), efek beragun aset, Dana Investasi Real Estate (DIRE), dan Dinfra. Selain itu, OJK juga akan mendorong terbitnya instrumen derivatif seperti *Indonesia Government Bond Future (IGBF)*, serta instrumen alternatif seperti *Medium Term Notes (MTN)* dan sukuk wakaf.

Sementara itu, Hasan Fawzi, Direktur Pengembangan Bursa Efek Indonesia mengatakan bahwa target yang lebih tinggi pada tahun ini menuntut seluruh pihak untuk menggunakan cara-cara baru.

Tahun lalu, BEI sudah melonggarkan peraturan pencatatan saham dan efek bersifat ekuitas lainnya dari perusahaan tercatat, atau Peraturan Nomor I-A. BEI mengakomodasi alternatif lain dari

persyaratan aset berwujud bersih (NTA) di papan pengembangan, yakni menggunakan laba usaha dan kapitalisasi pasar, atau pendapatan usaha dan kapitalisasi pasar.

Alternatif ini mendukung pencatatan saham industri kreatif dan *startup*. Selain itu, BEI juga meningkatkan kemudahan perizinan melalui penyederhanaan persyaratan dokumen pencatatan dan penyampaian dokumen *softcopy* secara terintegrasi antara BEI dan OJK.

Hasan menyatakan, upaya pelonggaran ini masih akan disusul dengan peluncuran papan akselerasi dengan persyaratan yang lebih ringan dibandingkan dengan papan pengembangan. BEI kini tengah membahas aturan itu sebelum diserahkan ke OJK.

Tak hanya itu, BEI juga melonggarkan persyaratan pencatatan bagi perusahaan tambang mineral praeksplorasi untuk bisa melakukan IPO, menyusul perusahaan tambang migas dan perusahaan perkebunan yang masih pada masa tanam.

### Lima Kebijakan Prioritas

Guna meningkatkan kinerja industri jasa keuangan, OJK menyiapkan lima arah kebijakan dan inisiatif sepanjang 2019. Wimboh menyatakan kebijakan ini guna mendukung pembiayaan sektor prioritas pemerintah dalam mendorong pertumbuhan ekonomi, pemberdayaan UMKM dan masyarakat kecil, serta mendorong inovasi teknologi informasi industri jasa keuangan, serta reformasi internal dalam pengaturan dan pengawasan sektor jasa keuangan.

“*Pertama*, memperbesar alternatif pembiayaan jangka menengah dan panjang bagi sektor strategis,” ujar Wimboh.

*Kedua*, mendorong lembaga jasa keuangan meningkatkan kontribusi pembiayaan kepada sektor prioritas seperti industri ekspor, substitusi impor, pariwisata maupun sektor

## 5 Jurus OJK Genjot Sektor Jasa Keuangan



Memperbesar alternatif pembiayaan jangka menengah & panjang bagi sektor strategis, pemerintah & swasta melalui pengembangan pembiayaan dari pasar modal.



Mendorong LJK meningkatkan kontribusi pembiayaan kepada sektor prioritas, seperti industri ekspor, substitusi impor, pariwisata & sektor perumahan.



Terus berusaha memperluas penyediaan akses keuangan bagi UMKM & masyarakat kecil di daerah terpencil yang belum terlayani lembaga keuangan formal.



Mendorong inovasi industri jasa keuangan dalam menghadapi dan memanfaatkan revolusi industri 4.0 dengan menyiapkan ekosistem yang memadai & mendorong LJK melakukan digitalisasi produk & layanan keuangannya dengan manajemen risiko yang memadai.

Memanfaatkan teknologi dalam proses bisnis dalam pengawasan perbankan berbasis teknologi & perizinan yang lebih cepat termasuk proses *fit and proper test* dari 30 hari kerja menjadi 14 hari kerja.



Sumber: OJK Tahun 2019.  
Keterangan:  
LJK = Lembaga Jasa Keuangan.

## SOROTAN UTAMA

perumahan. OJK mendorong realisasi program Kawasan Ekonomi Khusus (KEK) Pariwisata bekerja sama dengan instansi terkait. OJK juga akan mendukung percepatan peran Lembaga Pembiayaan Ekspor Indonesia (LPEI) dalam mendorong ekspor.

*Ketiga*, OJK memperluas penyediaan akses keuangan bagi UMKM dan masyarakat kecil di daerah terpencil yang belum terlayani lembaga keuangan formal. Misalnya dengan pendirian Bank Wakaf Mikro menjadi sekitar 100 lembaga pada akhir tahun 2019, serta menargetkan indeks inklusi keuangan sebesar 75% di tahun ini.

*Keempat*, OJK akan mendorong inovasi industri jasa keuangan dalam menghadapi dan memanfaatkan

revolusi industri 4.0 dengan menyiapkan ekosistem yang memadai dan mendorong lembaga jasa keuangan melakukan digitalisasi produk dan layanan keuangannya dengan manajemen risiko yang memadai.

“OJK akan terus memfasilitasi dan memonitor perkembangan *startup fintech*, termasuk *startup fintech Peer to Peer Lending* dan *equity crowdfunding* melalui kerangka pengaturan yang kondusif dalam mendorong inovasi, sekaligus memberi perlindungan yang memadai bagi konsumen,” jelas Wimboh.

*Kelima*, OJK akan memanfaatkan teknologi dalam proses bisnis, baik dalam pengawasan perbankan berbasis teknologi, dan perizinan yang lebih cepat termasuk proses *fit*

*and proper test* dari 30 hari kerja menjadi 14 hari kerja.

Struktur perbankan akan terus diperkuat dengan meningkatkan skala ekonomi dan daya saing serta efisiensi perbankan melalui intensitas penggunaan teknologi informasi. OJK juga akan mendorong pemanfaatan *platform sharing* untuk meningkatkan penetrasi dan efisiensi industri perbankan syariah.

Transformasi Industri Keuangan Non-Bank (IKNB) juga akan terus dilanjutkan pada tahun 2019 dengan peningkatan tata kelola, aspek prudensial, maupun pelaksanaan *market conduct* di IKNB serta penyempurnaan pengawasan berbasis risiko, kebijakan terkait *asset registry* dan rencana bisnis lembaga keuangan non-bank. ●

## Melek Keuangan Semakin Membaik

Akses masyarakat terhadap produk lembaga keuangan atau inklusi keuangan meningkat dari tahun ke tahun. Penetrasi perbankan saat ini jauh lebih baik dalam menawarkan layanan finansial di berbagai wilayah Indonesia.

Satu hal yang menjadi indikator adalah penyebaran kantor cabang perbankan yang mulai merata. Mengutip data Bank Indonesia pada tahun 2012, Jawa dan Kalimantan memiliki jumlah kantor cabang per 100.000 penduduk dewasa terbanyak.

Sumatra, Bali dan Nusa Tenggara, Sulawesi, serta Maluku dan Papua jauh tertinggal pada periode tersebut. Jumlah kantor cabang per 100.000 penduduk dewasa di lima wilayah ini pun berada di bawah rata-rata nasional.

Per November 2018, Kalimantan masih menjadi yang tertinggal meninggalkan yang lain. Akan tetapi, lima wilayah yang sebelumnya tertinggal dalam hal ketersediaan

akses lembaga keuangan tidak lagi berbeda jauh dari Jawa.

Bahkan, hanya tersisa Bali dan Nusa Tenggara yang memiliki jumlah kantor cabang per 100.000 penduduk dewasa di bawah rata-rata nasional.

Selain itu, layanan keuangan tanpa kantor dalam rangka keuangan inklusif atau akrab disebut Laku Pandai tumbuh signifikan dalam tiga tahun terakhir. Program ini menyediakan layanan perbankan atau produk keuangan lain melalui kerja sama dengan agen bank yang didukung oleh pemanfaatan teknologi informasi.

Produk keuangan yang dijual lewat agen Laku Pandai merupakan produk sederhana dan mudah dipahami. Tentu harapannya untuk mendorong penetrasi pada masyarakat yang belum bisa menjangkau layanan keuangan.

Produk yang disediakan antara lain adalah tabungan dengan karakteristik *Basic Saving Account* (BSA), kredit atau pembiayaan mikro, hingga asuransi mikro.

Sejak akhir tahun 2015, dengan adanya inisiasi Otoritas Jasa Keuangan (OJK) tersebut, telah menyebar agen-agen di seluruh provinsi di Indonesia. Hampir seluruh kabupaten atau kota di Tanah Air telah memiliki agen Laku Pandai. Secara kuantitas, per September 2018 jumlahnya naik lebih dari 20 kali lipat dibandingkan dengan tahun 2015, atau menjadi 804.308 agen.

Bank yang menjadi penyelenggara pun mulai beragam. Saat pertama kali diluncurkan, hanya bank pelat merah dan satu bank swasta yang terlibat. Hingga kuartal III/2018 ada 27 bank umum konvensional dan dua bank umum syariah yang berpartisipasi.

Upaya tersebut telah berbuah positif. Hal itu terlihat dari indeks inklusi keuangan naik dari posisi 59% pada tahun 2017. Pemerintah melalui Peraturan Presiden Nomor 82 Tahun 2016 menargetkan inklusi keuangan pada tahun 2019 mencapai 75%. ●





# Jangan Sampai Terlambat Memulai

Kinerja ekonomi nasional pada tahun ini diperkirakan lebih baik jika dibandingkan dengan tahun lalu. Stabilitas perekonomian global dan kepastian pada hasil pemilihan domestik akan menjadi pemicu kepastian usaha. Sektor jasa keuangan sebagai tulang punggung perekonomian pun dinilai memiliki fundamental bagus setelah usai melakukan konsolidasi dalam 2 tahun terakhir. Lebih lengkap ingin mengetahui prospek ekonomi tahun ini, berikut wawancara dengan **Ketu Dewan Komisiner Otoritas Jasa Keuangan Wimboh Santoso** yang dilakukan pengujung tahun lalu.

## Bagaimana proyeksi industri keuangan tahun 2019?

Pada tahun 2019, kalau kita lihat perkembangannya positif jika dibandingkan dengan tahun 2018. Kenapa? Ekonomi Indonesia ini tidak bisa terlepas dari berbagai kondisi yang terjadi di global. Semua orang tahu itu.

Pada tahun 2018 adalah *peak*-nya, menurut kami. Sedangkan, tahun 2019 sudah *mild*, bukan berarti hilang sama sekali tapi tekanannya sudah lebih *mild*. Tidak seberat pada tahun 2018. Kenaikan suku bunga (Fed Fund Rate) *magnitude*-nya, kalau ada, sudah lebih rendah dari tahun 2018.

Orang mengatakan bisa hanya dua kali, dan seluruh dunia sudah mengatakan bahwa normalisasi kebijakan di negara maju, sudah terefleksi secara instan berbagai kondisi industri keuangan dan ekonomi di *emerging market*.

Makanya kalau kita bicara *trade war*, semua orang sudah tahu, itu akan berpengaruh langsung ke beberapa negara *emerging market*. Bahkan ibaratnya pada tahun 2018

sudah ada korbannya, yaitu Turki, Argentina, dan Venezuela.

## Apakah kondisi ekonomi Indonesia akan seperti itu?

*Alhamdulillah* kita bukan bandingannya dengan negara tersebut karena fundamental kita lebih kuat dan *domestic demand* kita kuat. Hanya kita sedikit mengalami volatilitas di pasar, baik itu pada nilai tukar, harga saham, dan itu semua kita bisa atasi dengan baik pada tahun 2018.

Jadi, pada 2019 ini kita bisa lebih mempunyai ruang gerak yang lebih besar dibandingkan dengan tahun 2018. Dan kita lihat sebelum akhir tahun 2018 sudah ada tanda-tanda bahwa rupiah sudah menguat. Artinya sentimen positif sudah kembali. Indeks kita sudah di atas Rp6.000.

*Which is okay*, sehingga pada 2019 kita lebih positif dalam artian apapun baik dari -- ini komoditas, harga minyak juga turun -- jadi pemerintah punya ruang fiskal yang lebih besar.

Ruang kebijakan untuk *smoothing* Bank Indonesia juga akan lebih

*mild* dan lebih ringan. Sehingga otomatis sektor riil, perbankan, dan sektor jasa keuangan lainnya juga akan positif. Tanda-tandanya sudah muncul pada akhir tahun 2018. Apalagi tahun 2019 sudah selesai Pilpres dan Pileg.

Justru tahun 2019 sangat positif dan seharusnya sektor riil sangat antusias untuk mulai mempersiapkan. Jangan sampai *behind the curve* di tahun 2019. Saya rasa tahun 2019 akan lebih positif.

## Maksud 'jangan sampai behind the curve, bagaimana?

Artinya jangan sampai kita terlambat memulai. Jangan sampai kesempatan ini dimanfaatkan oleh pesaing. Banyak sekali jenis investasi yang kita dorong, mulai dari pariwisata, pengolahan hasil alam agar tidak diekspor *as it is*, sehingga bisa memperluas potensi tenaga



kerja, akhirnya kalau diekspor *value*-nya akan lebih besar. Itu yang harus kita dorong sehingga nanti posisi pada tahun 2019 akan lebih bagus.

### **Pada tahun politik, pengusaha akan wait and see. Sejumlah target juga diproyeksikan lebih rendah pada tahun 2019, bagaimana menurut Anda?**

Itu barangkali kalau kita bicara saat pertengahan tahun 2018 kondisinya masih belum jelas. Tapi kalau bicara pada akhir tahun sudah lebih jelas. Ruang gerak lebih leluasa karena nilai tukar sudah menguat, tekanan suku bunga juga akan mulai mereda, likuiditas kita terjaga dengan baik.

### **Asumsi OJK proyeksi tahun 2019 untuk kinerja kredit perbankan bagaimana?**

Kredit perbankan posisi November 2018 sudah mencapai 13,35%, sedangkan akhir tahun diperkirakan bisa mencapai 14%. Tapi, tahun 2018 penggalangan dana di pasar modal tidak sebesar pada tahun 2017, yaitu sekitar Rp250 triliun, sampai sekarang masih Rp150 triliun (November), *which is okay*. Nah ini, pada tahun 2019 mungkin di pasar modal akan lebih besar dari

tahun 2018.

Karena nanti tentunya investasi pada tahun 2019 lebih besar karena ruang gerak investasi lebih optimistis. Sehingga *loan growth* kami harapkan *more or less* tidak jauh berbeda dari tahun 2018. Cuma di pasar modal yang akan lebih banyak pada tahun 2019.

Asumsi OJK sekitar 12% - 13% *loan growth* tahun 2019. Kalau ada bias, ya bias ke atas. Karena ruang geraknya lebih banyak jadi investor akan lebih banyak. Dampaknya ke investasi, industrialisasi akan lebih banyak, perumahan lebih marak, industri pengolahan juga akan lebih marak.

### **Sektor apa yang akan bertumbuh?**

Secara sektoral *mining*, *agriculture* dan perumahan. Pengeluaran konsumsi akan lebih menarik. Karena memang pergerakan kita di antaranya *agriculture*, *mining*, dan pengeluaran konsumsi.

### **Pertumbuhan pengeluaran konsumsi apakah karena tahun politik?**

Konsumsi ini karena perumahan akan bergerak cukup kencang pada tahun 2019. Infrastruktur seperti LRT

sudah mulai dioperasikan, sehingga pembangunan di sekitar itu akan marak. Kemarin kita juga sudah memberikan kemudahan untuk kredit, terutama untuk pembelian rumah pertama dan skala kecil.

### **Apakah tahun ini akan ada relaksasi lagi?**

*Oh, enggak*. Yang kemarin itu tentunya *kan impact*-nya akan *peak* pada tahun 2019. Sektor pariwisata juga menarik karena nanti tol Jakarta-Surabaya akan *nyambung*, sejumlah pembangunan juga akan segera selesai, sehingga ini akan mendorong *tourism*.

Mengenai relaksasi kami masih mau bicara lagi dengan industri. Relaksasi *kok* direncanakan? Relaksasi *kan* kalau ada kendala di lapangan baru kami *tackle*. Bukan relaksasi namanya, tapi memberikan lebih banyak ruang gerak.

### **Apakah pasar modal pada tahun 2019 akan menyamai pencapaian tahun 2017?**

Bisa saja. Indikatornya pertama kami harapkan *yield* lebih rendah, karena kondisi sudah mulai normal. *Kedua*, di situlah orang banyak butuh pembiayaan investasi jangka menengah pada tahun 2019. ●

# Menimbang Gairah Emisi Obligasi Korporasi di Tahun Politik

Hajatan pesta demokrasi lazimnya akan membuat dunia usaha lebih memilih *wait and see* sehingga berdampak pada strategi penggalangan dana di pasar modal, khususnya dalam bentuk penerbitan obligasi.

**B**elum lagi, ketidakpastian perekonomian global turut membayangi prospek ekonomi dalam negeri pada tahun ini.

Akan tetapi, fakta justru berkata lain. Data PT Pemingkat Efek Indonesia (Pefindo) justru menunjukkan minat untuk menerbitkan obligasi pada tahun ini masih akan tinggi. Hingga awal pekan ketiga Februari 2019, Pefindo sudah mengantongi mandat penerbitan obligasi senilai Rp28,1 triliun dari 27 korporasi.

Nilai tersebut terdiri atas obligasi senilai Rp13,44 triliun, *Medium Term Notes* (MTN) senilai Rp9,85 triliun, dan sukuk Rp4,8 triliun. Dari 27 korporasi yang sudah menyiapkan diri untuk menerbitkan obligasi tersebut, mayoritas berasal dari sektor jasa keuangan, yakni enam bank dengan total rencana emisi Rp9,15 triliun dan enam perusahaan pembiayaan dengan target emisi Rp5,44 triliun.

Sisanya merupakan rencana emisi surat utang berasal dari sektor riil. Emisi tertinggi dari sektor riil, yakni dari perusahaan telekomunikasi dengan dua perusahaan senilai Rp3 triliun, lalu dua korporasi sektor perkebunan dengan nilai Rp2,35 triliun, tiga korporasi properti senilai Rp2,25 triliun, dan satu perusahaan pelayaran dengan nilai Rp2,1 triliun.

Adapun, sektor konstruksi yang tahun lalu cukup agresif juga kembali aktif menerbitkan obligasi pada tahun ini, yakni empat perusahaan sektor konstruksi yang akan menerbitkan obligasi senilai Rp1,8 triliun dan satu perusahaan jalan tol dengan nilai emisi Rp1 triliun.

Selanjutnya ada emisi obligasi oleh satu perusahaan sekuritas dan satu perusahaan farmasi dengan nilai masing-masing Rp500 miliar.

Dengan kecenderungan nilai tukar rupiah yang stabil dan pengetatan moneter yang relatif terbatas, Pefindo

memperkirakan minat korporasi untuk menerbitkan obligasi akan terus meningkat hingga akhir tahun. Bahkan Pefindo memperkirakan nilai emisi obligasi pada tahun ini bisa mencapai Rp135,2 triliun.

Ekonom Pefindo, Fikri C. Permana, mengatakan bahwa penerbitan obligasi korporasi tahun ini masih akan stabil, terutama karena kinerja *yield* Surat Utang Negara (SUN) yang menjadi acuannya berpotensi tetap stabil.

Fikri memprediksi, tingkat *yield* SUN tenor 10 tahun sepanjang tahun ini akan cenderung stabil pada kisaran 8,2% dengan sejumlah asumsi antara lain The Fed hanya dua kali menaikkan suku bunga acuan, inflasi pada kisaran 2,99%, nilai tukar rupiah stabil pada kisaran Rp14.000-Rp15.000 per dolar AS, dan pertumbuhan ekonomi melaju sebesar 5,1%. “Dengan kondisi itu, kami harapkan penerbitan surat utang korporasi tahun ini bisa





mencapai Rp135,2 triliun. Kalau OJK targetkan *fundraising* hingga Rp250 triliun, berarti sisanya Rp115 triliun dari pasar saham,” katanya, Selasa (19/2/2019).

Proyeksi emisi obligasi korporasi tersebut, sedikit lebih tinggi dibandingkan dengan realisasi emisi obligasi korporasi pada tahun lalu yang mencapai Rp132,4 triliun yang terdiri atas obligasi senilai Rp95,3 triliun, *Medium Term Notes* (MTN) senilai Rp23,5 triliun, sukuk Rp9,99 triliun, dan sekuritisasi Rp3,62 triliun.

### Kebutuhan Pendanaan

Meski tahun ini merupakan tahun politik Fikri berpendapat bahwa kebutuhan pendanaan lebih dominan dibandingkan dengan faktor tahun politik. Menurutnya, pada tahun ini terdapat sekitar Rp110 triliun surat utang yang akan jatuh tempo sehingga penerbit obligasi harus tetap melakukan penggalangan dana untuk melunasinya.

Berkaca pada pengalaman dua pemilu presiden sebelumnya, jelasnya, sikap *wait and see* terjadi pada 3-4 bulan jelang pemilu dan kembali tumbuh setelahnya. Adanya momen Lebaran dan Puasa pada kuartal kedua tahun ini serta pemilu berpotensi membuat korporasi menahan diri. “Pada kuartal III dan IV bila rupiah terjaga, likuiditas akan lebih baik, emisi akan meningkat lagi,” jelasnya.

Sejumlah korporasi pelat merah juga tercatat berencana menggalang dana dari penerbitan obligasi di pasar domestik usai pemilu untuk memenuhi sejumlah kebutuhan pembiayaan.

Senior Vice President Corporate Secretary PT Waskita Karya (Persero) Tbk., Shastia Hadiarti menuturkan, masih memiliki sisa penawaran umum berkelanjutan (PUB) III obligasi senilai Rp1,8 triliun yang berpotensi diterbitkan sebelum masa PUB-nya berakhir pada kuartal III/2019. “Kemungkinan pada kuartal

**Proyeksi emisi obligasi korporasi tersebut, sedikit lebih tinggi dibandingkan dengan realisasi emisi obligasi korporasi pada tahun lalu yang mencapai Rp132,4 triliun yang terdiri atas obligasi senilai Rp95,3 triliun, *Medium Term Notes* (MTN) senilai Rp23,5 triliun, sukuk Rp9,99 triliun, dan sekuritisasi Rp3,62 triliun.**

III/2019 atau kuartal IV/2019,” ujarnya, Rabu (6/2/2019).

Direktur Keuangan dan Pengelolaan Kapital Manusia PT PP (Persero) Tbk. Agus Purbianto juga mengungkapkan bahwa pihaknya masih memiliki izin PUB obligasi sampai dengan Maret 2020. Menurutnya, sisa izin yang masih dikantongi senilai Rp1,5 triliun.

Agus mengatakan, emiten berkode saham PTPP itu berencana menerbitkan obligasi pada semester II/2019. “Setelah pemilihan umum menyesuaikan *drawdown* investasi dan *wait and see* suku bunga,” paparnya.

Direktur Keuangan Adhi Karya Entus Asnawi M. juga mempertimbangkan rencana penerbitan obligasi usai gelaran pesta demokrasi. Perseroan masih memiliki sisa PUB senilai Rp2 triliun. “[Penerbitan] setelah Pemilu 2019, Mei 2019 atau Juni 2019,” tuturnya.

Sementara Direktur Riset dan Investasi Pilarmas Investindo

Sekuritas, Maximilianus Nico Demus, menilai faktor pemilu akan memegang peranan penting. Pasalnya, hal itu terkait dengan rencana dan resolusi ekonomi yang sudah dilakukan sebelumnya dapat berjalan atau tidak. “Tentu para emiten dan investor akan menahan hingga pemilu usai, karena sudah mendapatkan kepastian terhadap ekonomi selama beberapa jangka waktu kedepan,” ujarnya.

Selain faktor pemilu, jelasnya, korporasi juga akan memperhatikan faktor tingkat *yield* SUN. “Apabila dirasa tingkat imbal hasil rendah sehingga menghasilkan *cost of fund* yang rendah, maka penerbitan obligasi akan langsung ditindaklanjuti saat ini,” paparnya.

Di pihak lain, Direktur Indonesia Bond Pricing Agency (IBPA), Wahyu Trenggono mengatakan, berkaca pada pengalaman pemilu 2014, total emisi surat utang korporasi akan turun pada tahun pemilu dibandingkan dengan tahun sebelumnya.

Terlebih pada tahun ini juga diawali oleh turbulansi ekonomi global dengan kebijakan pengetatan Bank Sentral AS. Persis seperti pemilu 2014 yang juga diawali dengan turbulansi ekonomi global, yakni awal *tapering off*.

I Made Adi Saputra, Kepala Divisi Riset Fixed Income MNC Sekuritas, memperkirakan peluang kenaikan *yield* surat utang negara yang menjadi acuan *yield* obligasi korporasi masih terbuka tahun ini, meskipun kemungkinan tidak akan separah tahun lalu.

Menurutnya, The Fed berpotensi cenderung bersikap *dovish* dalam kebijakan suku bunganya tahun ini, tetapi masih mungkin menaikkannya lagi dengan perkiraan sebanyak dua kali. Dengan demikian, Bank Indonesia juga diperkirakan tak akan seagresif tahun lalu dalam hal menaikkan suku bunga acuan yang berdampak pada tingkat *yield* obligasi di dalam negeri. ●



terjaga setelah melakukan konsolidasi tahun lalu.

Berdasarkan proyeksi OJK, ungkap Wimboh, pada tahun ini penyaluran kredit perbankan diperkirakan tumbuh sekitar 13% atau mengalami akselerasi jika dibandingkan dengan posisi akhir 2018 di level 12,88%.

Sementara itu, penghimpunan dana pihak ketiga diprediksi tumbuh di kisaran 8%-10%. Adapun, rasio kredit bermasalah (*Non-Performing Loan/NPL*) akan melandai hingga level 2,2%.

“Optimisme ini terlihat dalam Rencana Bisnis Bank (RBB) perbankan di tahun 2019, di mana mereka menargetkan ekspansi kredit sebesar 12,06% dan Dana Pihak Ketiga (DPK) sebesar 11,49%,” ujarnya dalam pertemuan tahunan tersebut, Jumat (11/1/2019).

Wimboh melanjutkan, pada akhir 2018 penyaluran kredit perbankan tumbuh 12,88% dengan komposisi pertumbuhan kredit bank domestik sebesar 11,72% dan penyaluran kredit dari bank di luar negeri sebesar 35,3%.

Pertumbuhan ini, sambungnya, meningkat signifikan jika dibandingkan dengan posisi akhir tahun 2017 dan sesuai target RBB untuk 2018 di kisaran 10%-12%. Rasio penyaluran kredit terhadap dana pihak ketiga (*Loan To Deposit Ratio/LDR*) pada akhir 2018 meningkat menjadi 92,6% dari posisi akhir tahun 2017 di level 90,04%.

Namun demikian, menurut Wimboh, LDR hanya salah satu instrumen dalam melihat likuiditas perbankan. Dari rasio likuiditas lainnya, ungkapnya, otoritas mencatat Alat Likuid/*Non Core Deposit (AL/NCD)* berada di posisi 102,5%.

Selain itu, rasio kecukupan likuiditas (*Liquidity Coverage Ratio/LCR*) berada di level 184,3%. Wimboh menyatakan, keduanya masih jauh di atas ambang batas yang ditetapkan untuk NCD dan LCR yang masing-masing di level 50% dan 100%.

# Optimisme Otoritas & Bankir di Tahun 2019

Otoritas Jasa Keuangan optimistis pertumbuhan bisnis perbankan pada tahun ini masih positif dibandingkan dengan tahun sebelumnya. Hal itu bisa dilihat dari rencana bisnis bank yang cukup moderat pada tahun ini.

**M**eskipun begitu pengetatan likuiditas masih membayangi industri perbankan sepanjang tahun ini. Akan tetapi, proyeksi pertumbuhan dana pada tahun ini akan lebih baik dibandingkan dengan tahun lalu.

Dalam Pertemuan Tahunan Industri Jasa Keuangan 2019, Ketua Dewan Komisiner Otoritas Jasa Keuangan (OJK) Wimboh Santoso

menyampaikan, otoritas optimistis industri jasa keuangan akan tumbuh positif melalui kolaborasi antara *stake holder* dan menjaga momentum pertumbuhan.

Hal itu sejalan dengan kondisi global yang akan lebih stabil karena proyeksi suku bunga bank sentral Amerika Serikat atau *Fed Fund Rate (FFR)* akan lebih melandai dibandingkan dengan 2018. Begitu juga kondisi dalam negeri lebih

“Secara permodalan, CAR [*capital adequacy ratio*] perbankan [pada akhir 2018] di posisi 23,32%,” paparnya.

Meksipun demikian, ungkap Wimboh, akan ada beberapa tekanan pada industri jasa keuangan pada tahun 2019. Namun, sambungnya, dengan melandainya FFR pada tahun 2019 dari tahun sebelumnya, tekanan itu masih terukur.

Pada tahun 2019, otoritas akan fokus dalam mendorong industri jasa keuangan untuk meningkatkan kontribusi pembiayaan pada sektor prioritas, seperti ekspor, substitusi impor, pariwisata, dan perumahan.

Oleh sebab itu, otoritas akan bekerja sama dengan instansi terkait untuk mulai mengembangkan skema pembiayaan dan ekosistem Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) sektor pariwisata.

Otoritas juga akan mendorong perluasan Layanan Keuangan dalam Rangka Keuangan Inklusif (Laku Pandai) melalui teknologi *branchless banking*. Hal tersebut menjadi fokus otoritas pada tahun ini dalam menyediakan akses keuangan bagi UMKM dan masyarakat berpenghasilan kecil di daerah terpencil.

“Dalam hal ini mungkin akan ada pengembangan agen Laku Pandai untuk menjadi penyalur kredit mikro di daerahnya masing-masing. Pencapaian target inklusi keuangan sebesar 75% pada tahun ini,” kata Wimboh.

Wimboh mengutarakan, OJK juga akan mempersiapkan diri dalam menghadapi revolusi industri 4.0 dengan cara melakukan digitalisasi pengawasan, mempercepat waktu perizinan, dan mengembangkan struktur perbankan *economy of scales*.

### Sangat Realistis

Dihubungi terpisah, Wakil Direktur Utama PT Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk. Herry Sidharta mengatakan, target penyaluran kredit, penghimpunan

## Proyeksi Kredit dan DPK Perbankan

Uraian	2018		2019	
	Kredit	DPK	Kredit	DPK
OJK	12 +/-1%	5%-7%	13+/-1%	8%-10%
RBB	12,23%	11,16%	12,06%	11,49%
BI	10%-12%	8%-10%	-	-
LPS	10%	8%	12,1%	9,1%
Sep	206.809.928	206,1%	3.517.835	330,4%

Sumber: Pertemuan Tahunan OJK, 2019

**Otoritas juga akan mendorong perluasan Layanan Keuangan dalam Rangka Keuangan Inklusif (Laku Pandai) melalui teknologi *branchless banking*. Hal tersebut menjadi fokus otoritas pada tahun ini dalam menyediakan akses keuangan bagi UMKM dan masyarakat berpenghasilan kecil di daerah terpencil.**

dana, maupun pengelolaan NPL yang ditetapkan OJK sangat realistis.

Sementara itu, ungkapnya, perseroan akan fokus kepada sektor industri yang masih tumbuh guna menunjang perekonomian, seperti manufaktur dan konsumen.

Herry berujar, penyaluran kredit kepada infrastruktur juga menarik terutama dalam hal pembangunan pelabuhan, jalan tol, konstruksi, agribisnis, dan migas. Namun demikian, tambahnya, pengetatan likuiditas akan tetap membayangi industri perbankan untuk dapat melakukan ekspansi kredit pada tahun ini.

Presiden Direktur PT Bank Mayapada Internasional Tbk., Haryono Tjahjarijadi menilai, target otoritas sudah cukup realistis dan mencerminkan kondisi pasar saat ini. Meski demikian, dia mengemukakan, industri jasa keuangan tahun ini masih akan menghadapi sejumlah tantangan untuk mencapai target yang ditetapkan tersebut.

“Tantangannya tentu masih stabilitas ekonomi dan politik.

Apalagi ini masuk tahun politik di samping juga kondisi ekonomi global yang masih tidak menentu,” katanya saat dihubungi Jumat (11/1/2019).

Direktur Riset Center of Reform on Economics (CORE), Piter Abdullah sepakat, target OJK cukup realistis dengan mengambil rentang bawah dari yang tercantum dalam rencana bisnis bank atau RBB 2019.

Artinya, OJK sudah mendiskon optimisme perbankan dengan mempertimbangkan tekanan yang masih akan melanda perekonomian nasional, khususnya dari ketidakpastian global.

Tantangan perbankan pada tahun 2019, utamanya masih dari kenaikan suku bunga dan ketatnya likuiditas, serta fluktuasi rupiah dan dinamika harga komoditas.

“Kenaikan suku bunga dan ketatnya likuiditas akan berdampak pada target pertumbuhan kredit dan DPK. Sementara, fluktuasi rupiah dan dinamika harga komoditas akan banyak berdampak ke kualitas aset terutama NPL,” ujarnya. ●



# Evolusi Transaksi Pembayaran

Kode *Quick Response* (QR) atau biasa dikenal dengan istilah *QR code* merupakan evolusi kode batang dari satu dimensi menjadi dua dimensi. Apabila kode batang hanya membaca secara vertikal, kode QR mampu mendeteksi dua sisi, yakni vertikal dan horisontal.

Oleh sebab itu, kemampuan kode QR dalam membaca lebih banyak dari pada kode batang. Penggunaan kode QR sudah sangat lazim di Jepang, sebagai negara penemu kode tersebut. Pasalnya, kode ini mampu menampung huruf kanji.

Semula penggunaan kode ini cukup terbatas, yakni untuk pelacakan kendaraan di industri manufaktur. Namun, kini kode QR digunakan dalam konteks yang lebih luas, termasuk untuk pengguna telepon seluler. Bahkan, dalam transaksi pembayaran.

Kode yang ditemukan oleh Denso Wave, divisi Denso Corporation, pada 1994 ini, kini menjadi buah bibir di perusahaan teknologi finansial (teknifin) dan industri perbankan. Kode QR menjadi era baru sistem pembayaran yang cepat dan efisien.

Industri teknifin yang mempopulerkan kode QR dalam

sistem pembayaran nasional. Terutamanya, produk uang elektronik berbasis *server* milik GoPay di bawah bendera PT Aplikasi Karya Anak Bangsa (Gojek), dan OVO yang terafiliasi dengan Grab.

Persaingan dua raksasa uang elektronik ini cukup pesat. Mereka bertebaran di jalanan hingga sudut-sudut pusat perbelanjaan. Tidak hanya itu, mereka pun bersaing 'membakar duit' atau menawarkan diskon untuk menarik konsumen.

Sebenarnya perusahaan penerbit uang elektronik cukup banyak. Bank Indonesia mencatat 34 perusahaan yang menerbitkan uang elektronik. Lebih dari 50% di antaranya perusahaan tekfin.

Dari jumlah penerbit itu, setidaknya ada 41 uang elektronik beredar hingga kuartal III/2018. Sebanyak 30 di antaranya berbasis *server*, sisanya berbasis *chip/kartu*.

Sementara itu, berdasarkan data bank sentral uang elektronik tumbuh signifikan pada 2018. Jumlah uang elektronik beredar naik 85,8% secara tahunan (*year-on-year/yoy*) menjadi 167,2 juta pengguna. Angka itu melampaui jumlah kartu debit yang beredar di Indonesia.

Hal itu diikuti dengan nilai transaksi yang naik 281,4% yoy menjadi Rp47,2 triliun. Capaian itu tumbuh lebih dari 15 kali lipat dibandingkan dengan lima tahun lalu.

Frekuensi bertransaksi pun tumbuh lebih dari tiga kali lipat menjadi 2,9 miliar per Desember 2018. Jadi pada bulan itu, rata-rata transaksi uang elektronik bernilai sekitar Rp16.000.

## Peta Persaingan

Lalu bagaimana peta persaingan antara perbankan dan perusahaan tekfin dalam lanskap transaksi pembayaran? Upaya perusahaan tekfin lebih unggul dibandingkan dengan perbankan, *e-commerce*, dan perusahaan telekomunikasi dalam pengembangan layanan uang elektronik.

Mengacu kepada riset yang dipublikasikan oleh Morgan Stanley pada Kamis (21/2), para responden survei menilai tekfin unggul karena memiliki sejumlah kelebihan dibandingkan dengan pesaingnya.

*Pertama*, uang elektronik yang diterbitkan oleh tekfin lebih praktis digunakan untuk berbagai keperluan. *Kedua*, layanan *top-up* secara mandiri melalui jaringan mitra pengemudi dinilai lebih praktis oleh responden survei, daripada *top-up* melalui bank. *Ketiga*, jaringan *merchant* yang menerima pembayaran menggunakan uang elektronik yang disediakan oleh tekfin semakin luas.

Kendati secara transaksi mendominasi, pangsa pasar tekfin terhadap industri keuangan masih mini, yakni sekitar 5%. Namun, dalam beberapa tahun ke depan diprediksi bisa mencapai 15%. Apabila terus bertumbuh, bukan tidak mungkin bakal menggerus pangsa pasar transaksi perbankan. ●



# Menyongsong Era RUPS Virtual

Kemajuan teknologi dan informasi tak bisa dipungkiri membuat cara kerja manusia menjadi lebih efektif dan efisien. Salah satu contohnya adalah *online*. Melalui sistem jaringan internet baik melalui *smartphone* maupun *desktop*, transaksi saham bisa dilakukan dari mana saja secara *real time*.

Investor yang berada di ujung Timur Indonesia misalnya, bisa melakukan transaksi jual ataupun beli hanya dengan memencet tombol yang ada digenggamannya, tanpa harus berada langsung di gedung Bursa Efek Indonesia (BEI).

Begitu pula dengan arus informasi, investor cukup mengunjungi situs resmi BEI atau Otoritas Jasa Keuangan (OJK) untuk mengakses informasi baik dari emiten maupun terkait regulasi pasar modal.

Dan kini, OJK tengah menggodok aturan yang memungkinkan pemegang saham dapat mengikuti Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS) tanpa harus hadir secara fisik. Terobosan ini tentu akan membuat RUPS menjadi lebih efektif mengingat saat ini investor pasar modal yang menjadi pemegang saham emiten tersebar di seluruh pelosok negeri ini.

Melalui sistem yang disebut dengan *electronic proxy* alias *e-proxy* ini diharapkan tak ada lagi cerita pembatalan RUPS hanya gara-gara tidak mencapai kuorum.

Rencana *e-proxy* akan diakomodir dalam rancangan beleid perubahan kedua atas Peraturan OJK No. 32 Tahun 2014 tentang Rencana Penyelenggaraan Rapat Umum Pemegang Saham Perusahaan Terbuka.

Dalam Pasal 19 Ayat 1 rancangan beleid tersebut disebutkan bahwa pemegang saham baik sendiri maupun diwakili berdasarkan surat kuasa melalui *e-proxy platform*, berhak menghadiri RUPS.

*E-proxy platform* adalah *platform* pendelegasian kuasa dan hak suara

dari pemegang saham kepada penerima kuasa secara elektronik untuk keperluan RUPS. Penerima kuasa adalah pihak yang ditunjuk oleh pemegang saham untuk hadir dan memberikan hak suara dalam RUPS, yang memenuhi persyaratan sesuai dengan peraturan perundang-undangan.

Pemegang saham yang tidak hadir dalam RUPS dapat memberikan kuasa melalui *e-proxy platform* kepada penerima kuasa paling lambat sebelum RUPS dibuka.

Pasal 35E mengatur bahwa pemberian kuasa harus mencantumkan pilihan suara pada setiap mata acara. Sementara itu, perubahan kuasa termasuk pilihan suara dapat dilakukan paling lambat sebelum RUPS dibuka.

## Penyedia E-Proxy

Bertindak sebagai penyedia *e-proxy* adalah lembaga penyimpanan dan penyelesaian seperti Kustodian Sentral Efek Indonesia

(KSEI). Penyedia *e-proxy platform* bertanggung jawab atas kerugian yang ditimbulkan karena kesalahan atau kelalaiannya dalam penyediaan dan pengelolaan *e-proxy platform*.

Penyedia *e-proxy platform* harus menyediakan rekam jejak audit terhadap seluruh kegiatan pemrosesan data di *e-proxy platform* untuk keperluan pengawasan, penegakan hukum, penyelesaian





sengketa, verifikasi, pengujian, dan pemeriksaan lainnya oleh pengguna e-proxy platform.

Adapun bertindak sebagai pengguna e-proxy platform adalah perusahaan terbuka, partisipan, Biro Administrasi Efek, pemegang saham, dan pihak lain yang ditetapkan oleh penyedia e-proxy platform.

Merujuk pada draft beleid tersebut, e-proxy platform dapat digunakan sebagai media untuk mengumumkan pelaksanaan RUPS, pemanggilan RUPS, dan penyampaian ringkasan risalah RUPS.

Setelah mundur dari target awal semester II/2018, KSEI sebagai penyedia e-proxy platform menargetkan sistem ini bisa diimplementasikan pada tahun ini.

Direktur KSEI Syafruddin mengatakan, pihaknya sudah mengembangkan sistem e-proxy sejak

tahun 2017. Dengan sistem RUPS virtual ini, dia berharap pemegang saham yang berada di daerah ataupun investor asing dapat tercatat menghadiri RUPS.

Dalam pengembangan sistem e-proxy, KSEI bekerja sama dengan Merkezi Kayit Kurulusu (MKK) atau KSEI di Turki yang sudah berhasil menjalankan sistem e-proxy. Di MKK, sistem e-proxy dikembangkan lebih lanjut dengan program e-voting yang memungkinkan pemegang saham yang tidak menghadiri RUPS tetap dapat menjalankan haknya untuk memberi suara.

Namun demikian, di Indonesia, implementasi e-voting masih belum bisa dilaksanakan karena terganjal oleh UU Perseroan Terbatas. Terkait dengan hal ini, KSEI bersama dengan OJK, BEI, dan *Self Regulatory Organization* (SRO) lainnya akan tetap mengkaji penerapan e-voting dengan alternatif payung hukum yang setara dengan UU.

Analisis Senior CSA Research Institute, Reza Priyambada mengatakan, selama ini masalah klasik yang muncul dalam penyelenggaraan RUPS perusahaan

yang memiliki pemegang saham cukup banyak dan tersebar adalah sedikitnya tingkat partisipasi pemegang saham.

Dengan sistem e-proxy ini, jelasnya, pengambilan suara dalam RUPS juga bisa berjalan lebih transparan dibandingkan dengan suara pemegang saham yang diwakilkan. “Dengan adanya aturan ini diharapkan suara-suara investor bisa terwakili,” jelasnya.

Hal senada juga diungkapkan oleh Pengamat Pasar Modal dari Universitas Indonesia, Budi Frensidy. Menurutnya, pengembangan sistem e-proxy dapat menjadi solusi bagi emiten yang memiliki investor ritel dalam jumlah banyak dan tersebar di berbagai daerah.

Pasalnya, tersebarnya wilayah domisili pemegang saham tersebut menjadi salah satu kendala dalam penyelenggaraan RUPS di mana pemegang saham tidak bisa hadir sehingga membuat kuorum tidak tercapai.

“Mestinya kuorum relatif lebih mudah dibandingkan dengan ada tuntutan (pemegang saham) harus hadir,” jelasnya, Selasa (8/2/2019). ●





# Memulai Bisnis



Perkembangan teknologi dan informasi bergerak begitu cepat dan telah memengaruhi gaya dan pola pikir manusia. Ambil contoh generasi milenial yang sangat akrab dengan teknologi dan internet yang kemudian memengaruhi gaya berbisnis generasi ini.

Usaha rintisan alias *startup* yang saat ini sedang *booming*, mayoritas dikomandoi oleh generasi milenial seperti Facebook oleh Mark Zuckerberg, Snapchat oleh Spiegel, WhatsApp oleh Jan Koum, dan Tumblr oleh David Karp.

Dari dalam negeri, tokoh milenial yang sukses dengan bisnis *startup*-nya adalah Nadiem Makarim dengan Gojek, Ferry Unardi dengan Traveloka, Ahmad Zaky dengan Bukalapak, dan William Tanuwijaya dengan Tokopedia.

Keempat *startup* tersebut saat ini telah menjelma menjadi *unicorn* alias perusahaan rintisan dengan valuasi di atas US\$1 miliar. Tak pelak, kisah sukses ini pun kian menginspirasi para milenial untuk membangun sebuah perusahaan rintisan dengan sektor usaha yang beragam.

Bahkan kehadiran *startup* ini telah mendisrupsi bisnis yang sudah eksisting yang masih konvensional.

Data Kementerian Riset, Teknologi, dan Pendidikan Tinggi (Kemristekdikti) mencatat bahwa jumlah *startup* terus meningkat setiap tahunnya yakni dari 52 *startup* dan calon *startup* pada 2015, naik menjadi 956 pada tahun 2018.

Menjamurnya *startup* di Indonesia pun telah menempatkan Indonesia pada daftar lima besar negara di dunia dengan jumlah *startup* terbanyak berdasarkan laman *Startup Ranking*. Pada awal tahun 2018, *startup* Indonesia mencapai 1.705 perusahaan rintisan atau berada di posisi keempat di bawah Amerika Serikat yang memiliki 28.794 *startup*, India sebanyak 4.713 *startup*, dan Inggris yang memiliki 2.971 *startup*.

Lalu bagaimana caranya untuk memulai membangun *startup*?

Melalui keterangan resminya, Sabtu (22/12/2018), Direktur PT Bank DBS Indonesia Rudy Tandjung memberikan lima tips bagi para milenial yang baru mencoba memulai bisnis rintisan.

*Pertama*, mulai dengan ide sederhana. Mulai bisnis *startup* bisa dengan ide sederhana dari permasalahan yang kita temui sehari-hari, sehingga jangan terpaku oleh tren karena tren bisnis yang tengah berkembang pasti memiliki kompetitor. Oleh karena itu, ide kreatif yang memiliki ciri khas tersendiri dan berbeda dengan *startup* lain menjadi kunci.

*Kedua*, menentukan analisis pasar dan target konsumen. Analisis pasar dan target konsumen merupakan salah satu hal penting yang

menentukan kesuksesan suatu bisnis. Analisis pasar mencakup analisis kompetitor dan siapa target yang ingin disasar. Dengan menganalisis pasar, kita akan mengetahui perkembangan perusahaan lain yang memiliki bisnis serupa dan bagaimana strateginya.

*Ketiga*, bekerja berdasarkan *timeline*. Kesuksesan sebuah bisnis tidak terlepas dari sikap kedisiplinan yang harus dijunjung tinggi oleh pelaku bisnis. Hal tersebut bisa mulai dari menentukan apa saja yang harus dilakukan dan menyusun prioritas yang harus dicapai dalam periode waktu tertentu untuk mengukur perkembangan bisnis.

*Keempat*, mengikuti kelas dan *workshop* bisnis. Jangan gengsi untuk menghadiri berbagai kelas dan *workshop* tentang *startup*. Pasalnya, melalui forum-forum edukasi dan *sharing* tersebut, kita akan memahami lebih mendalam dan mendapatkan inspirasi dari para pendahulu yang telah berhasil menjalankan bisnisnya.

*Kelima*, bekerja sama dengan institusi perbankan. Kerja sama dengan institusi perbankan sebagai mitra untuk memulai bisnis baru

dapat menjadi solusi agar kita dapat dengan fokus mewujudkan bisnis yang kita inginkan. Pasalnya, masalah yang sering terjadi pada para penggiat *startup* adalah seringkali lalai dalam membuat prediksi yang akurat dalam mengelola pengeluaran agar keuntungan meningkat.

Salah satu master *startup* yang juga menjabat sebagai Chief Marketing Officer PT Global Digital Prima (GDP) Venture, Danny Oei menuturkan, pada dasarnya semua jenis bisnis yang ada saat ini dapat berkembang menjadi bisnis berbasis teknologi seperti bisnis yang bersifat ritel, komunikasi, *travel*, transportasi, keuangan, kesehatan, distribusi, dan *entertainment*.

Menurutnya, kekuatan *startup* berbasis teknologi adalah memiliki jangkauan yang sangat luas hingga ke pelosok negeri bahkan luar negeri, beroperasi *nonstop* 24 jam dan 7 hari, dan membutuhkan modal yang relatif lebih kecil dibandingkan dengan perusahaan konvensional.

Dari sisi nilai perusahaan alias valuasi, bisnis *startup* yang dikelola dengan baik akan mengalami lonjakan valuasi hingga berkali-kali lipat dalam waktu yang sangat singkat. “Dalam

waktu 3 tahun, *value* perusahaan Kaskus meroket sampai 1.000% dari modal awal,” jelas Danny.

Untuk menjadi *startup* yang sukses, jelasnya, perlu didukung oleh tim dan *partner* yang tepat, serasi, dan sepaham, tim pasar yang tajam, serta perencanaan bisnis yang matang dan cermat. Selain itu, konsep bisnisnya pun harus matang dengan kriteria *save money for people, make money for people, save time for people, dan help people communicate/express their opinions*.

Di luar itu, bisnis *startup* juga harus didukung oleh riset yang kuat, perencanaan bisnis yang solid, dan keahlian dalam mengeksekusi baik di bidang teknologi, operasi, maupun pemasaran.

Dengan demikian, untuk memulai sebuah bisnis *startup*, pendiri harus memiliki ide, visi, dan semangat, serta dana yang cukup untuk beroperasi dan membuat serta mengembangkan prototipe usaha. “Jumlah uang yang dibutuhkan untuk memulai bisnis ini bisa berbeda untuk setiap *startup*. Mulai dari Rp30 juta sampai dengan ratusan juta rupiah, tergantung dari seberapa kompleks teknologi dan logistik operasional yang hendak dibangun,” jelas Danny.

Terkait dengan modal usaha, Perencana Keuangan dari Zelts Consulting Ahmad Gozali mengatakan, pendiri *startup* harus cerdas dalam mendapatkan dana. “Ada banyak pilihan sumber modal, tergantung kreativitas *founder*. Bisa dari konsumen atau perusahaan besar yang mau mendanai,” jelasnya.

Wealth Asset Manager Fioney Sofyan menambahkan, tabungan pribadi sebenarnya dapat menjadi sumber modal untuk memulai dan mengembangkan *startup*. Baik Ahmad maupun Fioney menyarankan agar *startup* menghindari permodalan yang bersifat jangka pendek seperti pinjaman bank karena ada bunga dan pokok utang yang harus segera dibayar. ●



# Beli Reksa Dana Bisa di Mana Saja

Dalam satu grup whatsapp, Elfrida Novayanti, seorang ibu rumah tangga bertanya soal cara membeli reksa dana. Elfrida mendapat banyak cerita dari teman-teman yang juga sedang belajar berinvestasi di pasar modal, khususnya produk reksa dana.



Beberapa anggota grup memberikan rekomendasi, ada yang menyarankan membuka akun di perusahaan sekuritas, membeli melalui perantara bank, membeli lewat *marketplace*, maupun beragam aplikasi yang ada di *smartphone*.

Elfrida juga menanyakan apa saja keuntungan dan kekurangan dari pembelian produk reksa dana yang ditawarkan itu. Dari obrolan itu, sebagian besar menyebut bahwa investasi di reksa dana sekarang jauh lebih cepat, mudah, dan nyaman.

Bahkan, jika menilik layanan penjualan reksa dana yang ditawarkan melalui *marketplace* maupun aplikasi di ponsel cerdas, investasi awal yang ditawarkan semakin terjangkau. Cukup berinvestasi dengan Rp10.000.

Saat ini, aplikasi penjualan produk reksa dana memang cukup beragam. Salah satu aplikasi yang bisa diunduh melalui ponsel misalnya, menawarkan pola investasi yang cukup mudah dan relatif aman. Layanan itu juga sudah terdaftar di Otoritas Jasa Keuangan (OJK).

Masyarakat cukup mengunduh aplikasi, lalu melakukan registrasi dengan mendaftarkan nomor ponsel, memasukan nomor rekening yang akan dipakai untuk lalu lintas transaksi, mengunggah Kartu tanda Penduduk (KTP), lalu membuat tanda tangan elektronik di aplikasi itu.

Jika tanda tangan Anda tidak sesuai dengan yang tertera di KTP elektronik, proses registrasi tertunda. Aplikasi akan memberitahukan kepada calon nasabah bahwa tanda tangannya belum sesuai sehingga

proses registrasi belum bisa dilanjutkan.

Jika informasi itu yang diterima, calon nasabah bisa membubuhkan ulang tanda tangannya. Calon nasabah juga diwajibkan mengisi data profil risiko investasi sebagai panduan untuk menentukan jenis reksa dana yang cocok dengan profil investasi.

Jika semua sudah dipenuhi, Anda bisa langsung melakukan investasi. Pembelian minimal reksa dana sangat beragam, mulai dari Rp10.000 hingga ratusan juta.

Jika disesuaikan dengan profil investasi, dalam sekali investasi Anda bisa mendapatkan tiga jenis reksa dana, yakni reksa dana pasar uang, reksa dana pendapatan tetap, dan reksa dana saham. Misalnya Anda beli Rp100.000, maka uang itu akan





didistribusikan ke tiga produk reksa dana tersebut.

Sejak pengujung tahun 2018, OJK memang terus melakukan gerakan untuk mendukung inklusi keuangan dan perlindungan konsumen. Lembaga itu memiliki empat program untuk meningkatkan partisipasi masyarakat mengenal pasar modal secara lebih dalam.

*Pertama*, program kampanye Simpanan Pelajar (SimPel dan SimPel iB) *Goes to School*. Kampanye itu untuk memperkenalkan produk tabungan perbankan dengan harapan muncul kesadaran sejak dini budaya menabung dalam rangka peningkatan literasi dan inklusi keuangan.

*Kedua*, Simpanan Mahasiswa dan Pemuda (SiMuda). Program ini hampir sama, hanya saja menasar kelompok usia 18-30 tahun. Produk tabungan dilengkapi fitur asuransi atau produk investasi yang ditawarkan oleh perbankan di Indonesia.

*Ketiga*, Reksa Dana Syariahku (SAKU). Ini merupakan program investasi syariah untuk pelajar dan mahasiswa yang bersifat massal, berupa produk reksa dana syariah dengan persyaratan yang mudah dan sederhana.

*Keempat*, Reksa Dana Mini Mart, yaitu penjualan reksa dana dengan mudah melalui jaringan *minimarket*. Program ini diterbitkan untuk menambah alternatif pilihan pembayaran reksa dana.

Selain melalui transfer bank, pembayaran reksa dana juga bisa dilakukan secara tunai, atau *e-money*, atau kartu debit di seluruh jaringan *minimarket* terdekat.

Melalui program dan kegiatan itu harapannya dapat meningkatkan literasi dan inklusi keuangan di Indonesia, terhadap produk dan layanan jasa keuangan serta membuka akses keuangan untuk sektor perbankan, pasar modal, asuransi, pembiayaan, pergadaian, dan dana pensiun secara mudah dan nyaman. ●

# Menjaga Laju Kredit Infrastruktur

Dalam 4 tahun terakhir penyaluran pembiayaan ke sektor infrastruktur terus tumbuh di atas dua digit. Pertumbuhan kredit ke sektor infrastruktur selalu di atas rata-rata industri perbankan. Bahkan, saat kredit perbankan tumbuh satu digit, kredit infrastruktur terus melaju.

Pada tahun lalu, puncak penyaluran kredit perbankan pada sektor infrastruktur. Angka tertinggi dibandingkan dengan capaian rata-rata 3 tahun sebelumnya. Pertumbuhan tertinggi itu mengacu dari data realisasi kredit bank Badan Milik Usaha Negara (BUMN). Tercatat hingga 31 Desember 2018, tiga bank pelat merah, yakni PT Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk., PT Bank Mandiri (Persero) Tbk., dan PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk. telah menyalurkan kredit di sektor infrastruktur sebesar Rp 330,2 triliun.

Menurut Direktur Manajemen Risiko BNI Bob Tyasika Ananta, jumlah penyaluran kredit itu

sekitar 49% dari total pembiayaan infrastruktur perbankan.

“Jika dirinci, Mandiri paling besar Rp182 triliun, BNI Rp110,6 triliun dan BRI Rp37,3 triliun,” ujarnya saat acara *Seminar Nasional: Kebangkitan BUMN Sektor Infrastruktur* di Gedung CIMB Niaga, Selasa (19/2).

Apabila porsi bank pelat merah sebesar 49%, berarti total kredit infrastruktur perbankan pada tahun 2018 sekitar Rp660 triliun. Berarti pertumbuhan kredit infrastruktur perbankan pada tahun lalu sekitar 14,65%.

Pasalnya, data Otoritas Jasa Keuangan (OJK) mencatat bahwa

penyaluran kredit bank ke sektor infrastruktur mencapai Rp576 triliun pada tahun 2017. Pada 2 tahun lalu, kredit infrastruktur tercatat tumbuh 11,19% jika dibandingkan dengan Rp518 triliun pada pencapaian 2016.

Jumlah kredit infrastruktur terus meningkat sejak sektor itu menjadi prioritas pemerintah. Misalnya, 2013 silam, aliran pembiayaan bank ke infrastruktur sebesar Rp379 triliun. Lalu, pada 2014 sebesar Rp411 triliun dan 2015 sebesar Rp463 triliun.

Keinginan perbankan untuk menyalurkan kredit ke sektor infrastruktur masih besar. Namun, ruang penyaluran pembiayaan semakin terbatas karena adanya



aturan Batas Maksimum Penyaluran Kredit (BMPK).

Hal tersebut disampaikan oleh para bankir. Menurut Bob Tyasika, BMPK cukup membatasi penyaluran kredit infrastruktur, baik kepada perusahaan BUMN maupun non-BUMN. “Betul kami pasti punya keterbatasan saat mau kasih financing, maksimum 30% (BMPK untuk BUMN) itu jadi kendala, menjadi tantangan bagi kami,” ujarnya dalam seminar tersebut.

Dia menjelaskan, saat ini BMPK kepada BUMN adalah 30% dari modal bank. Adapun, BMPK untuk korporasi swasta adalah 20%. Dia berpendapat, regulator perlu melonggarkan aturan batas pemberian kredit agar bank dapat lebih optimal membiayai proyek infrastruktur pemerintah.

Selain persoalan BMPK, ungkapanya, penyaluran kredit infrastruktur juga terkendala oleh rasio likuiditas yang harus dijaga bank. Dengan kata lain, dia mengatakan bahwa *mismatch* atau ketidakcocokan tenor kredit dengan pendanaan menjadi kendala bagi bank.

Senada, Executive Vice President Divisi BUMN 1 PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk. I Made Suka mengatakan bahwa BMPK menjadi salah satu kendala penyaluran kredit infrastruktur. Lebih lanjut, menurutnya, BMPK akan semakin menjadi kendala dengan terbentuknya *holding* infrastruktur dan perumahan BUMN.

Pasalnya, aturan BMPK akan tetap mengatur pemberian kredit maksimum kepada *holding* tersebut 30% dari modal. Dengan kata lain, kemampuan bank menyalurkan kredit tidak akan sejalan dengan kebutuhan *holding* infrastruktur dan perumahan BUMN.

“Debitur digabung nanti, *holding* perumahan dan infrastruktur itu kan satu grup, BMPK sama. Jangankan untuk membiayai, kalau untuk *holding* itu jadi, bank akan ada

kelebihan dana, itu akan jual ke mana? makanya itu perlu relaksasi di sana,” katanya.

Pada kesempatan yang sama, SVP Large Corporate 2 Group PT Bank Mandiri (Persero) Tbk. Yusak Silalahi juga menekankan hal yang sama. Namun demikian, menurutnya, hal itu dapat diselesaikan melalui beberapa alternatif skema pembiayaan.

Untuk menghadapi tantangan BMPK tersebut, sambungnya, bank menyiasati lewat kredit sindikasi. Dengan cara itu, kebutuhan kredit infrastruktur diharapkan dapat terpenuhi.

Selain itu, tambahnya, keterlibatan pasar modal dan alternatif pembiayaan lain dalam pembiayaan infrastruktur tak kalah penting. Menurutnya, saat proyek infrastruktur memasuki masa komersial, kreditur dapat mencari alternatif pembiayaan lain sehingga bank tidak perlu membiayai sesuai dengan tenor panjang yang diberikan.

### Sulit Diberikan

Sementara itu, OJK menilai permintaan para bankir agar ada pelonggaran BMPK untuk mempermudah penyaluran kredit infrastruktur sulit diberikan.

Deputi Komisioner Pengawas Perbankan OJK Budi Armanto mengatakan bahwa BMPK sulit direlaksasi sebab merupakan regulasi mikroprudensial yang diatur dalam undang-undang. Menurutnya, solusi pendanaan infrastruktur dapat mengandalkan sindikasi.

“Kalau masalah prudential sulit kami beri relaksasi, apalagi BMPK ada di undang-undang. Solusinya, ya pakai sindikasi, atau jaminan dari pemerintah, tapi biasanya sulit,” katanya saat dihubungi, Kamis (21/2).

Lebih lanjut, menurutnya, pemerintah perlu memanfaatkan fasilitas pembiayaan dari pasar modal ataupun menggaet investasi langsung, baik dari dalam maupun luar negeri.

Menurutnya, kemampuan finansial para investor luar lebih kuat untuk membiayai proyek infrastruktur.

Dihubungi terpisah, Deputi Komisioner Pengawas Perbankan OJK Slamet Edy Purnomo mengatakan bahwa BMPK merupakan regulasi berbasis risiko untuk bank. Hal itu ditujukan agar bank tidak terkonsentrasi pada kelompok atau individu tertentu dalam menyalurkan kredit.

“Belum ada (rencana revisi), karena BMPK itu berbasis risiko supaya tidak terkonsentrasi kelompok atau individu tertentu,” ujarnya kepada Bisnis, Kamis (21/2).

Namun demikian, menurutnya, tak menutup kemungkinan aturan tersebut dapat diubah di masa mendatang. Edy menuturkan, perlu ada kajian mendalam mengenai potensi dampak relaksasi menentukan hal itu.

Sementara itu, Direktur Group Surveilans dan Stabilitas Sistem Keuangan LPS Doddy Ariefianto menilai permintaan bank atas pelonggaran BMPK akan membawa dampak risiko yang lebih besar bagi perbankan. Menurutnya, BMPK bukan hanya menjadi alat pengawasan bagi regulator, tetapi juga bagian dari manajemen risiko perbankan sebagai bank umum.

“Bank yang kita bicarakan adalah bank universal, bank yang didirikan untuk membiayai berbagai kebutuhan, dan melayani berbagai layanan, investasi, konsumen, modal kerja masuk. Jadi dengan karakteristik bisnis seperti itu *legal lending limit* diperlukan, dan angka itu sudah merupakan *best practice global*,” katanya saat dihubungi, Rabu (20/2).

Menurutnya, risiko bagi perbankan akan meningkat apabila kreditnya terkonsentrasi pada infrastruktur saja. Meskipun suatu proyek mendapat jaminan dari pemerintah, tetap ada risiko yang harus dikelola dengan baik oleh bank. ●



# Upaya Memperbesar Porsi Penjatahan Ritel



Ambisi otoritas pasar modal untuk memperbanyak instrumen investasi di pasar modal, utamanya yang berbasis syariah, terus dilakukan. Terbaru, Otoritas Jasa Keuangan (OJK) tengah mengkaji produk sukuk wakaf yang diharapkan terbit pada 2019.

Kepala Eksekutif Pengawas Pasar Modal Otoritas Jasa Keuangan OJK Hoesen menjelaskan, gagasan pendayagunaan aset-aset yang diwakafkan untuk menjadi *underlying asset* sukuk muncul atas dasar pengoptimalisasian aset wakaf yang saat ini seringkali terbengkalai. Dengan adanya sukuk wakaf, aset-aset tersebut dapat menjadi lebih produktif.

“Idenya itu, tapi bentuk instrumennya dalam bentuk sukuk. Sukuk itu kan syariah Islam, strukturnya harus menggunakan secara syar’i, jadi dibikin lebih syariah, sumbernya dari wakaf-wakaf,” jelasnya, Jumat (11/1/2019).

Menurutnya, sukuk wakaf akan mengikuti garis besar aturan dari sukuk dengan sumber aset yang dimanfaatkan dari wakaf.

Sebelumnya, saat gelaran Annual Meeting IMF-World Bank 2018 pada Oktober 2018 lalu, pemerintah

meluncurkan Prinsip-Prinsip Inti Wakaf atau Waqf Core Principles (WCP) dan Waqf Linked Sukuk senilai Rp21 miliar.

Bentuk dari Waqf Linked Sukuk yang diterbitkan pemerintah adalah wakaf tunai yang sumber dananya akan digunakan untuk aktivitas sosial, salah satunya akan digunakan untuk pendanaan korban bencana yang ada di Lombok dan Palu.

Sukuk yang berbasis wakaf tunai tersebut akan menampung wakaf tunai yang saat ini dikelola oleh nadzir (lembaga atau perseorangan yang mengelola uang atau aset wakaf dari masyarakat umum sesuai dengan tujuan wakaf).

Dalam hal penggunaan dana, pemerintah selaku penerbit sukuk dan nadzir akan duduk bersama untuk menentukan tujuan penerbitan sukuk agar tidak bertentangan dengan tujuan awal dari pihak pemberi wakaf (wakif).

Pada saat sukuk sudah jatuh tempo, wakif bisa mendapatkan kembali uang yang sudah diwakafkannya tanpa mendapatkan imbal hasil dari wakaf tunainya.

Gubernur Bank Indonesia Perry Warjiyo mengungkapkan, WCP telah diselesaikan dan terdiri dari enam bidang dasar yakni pengaturan hukum, tata kelola yang baik, manajemen risiko, pengawasan, dan integritas keuangan.

Saat ini, jelasnya, Indonesia telah mengembangkan kendaraan inovatif di wakaf yang memungkinkan orang untuk berpartisipasi dalam proyek sosial dalam instrumen yang sangat kredibel yang difasilitasi oleh Badan Waqaf dan Departemen Keuangan.

Menurutnya, wakaf dapat bertindak sebagai *shock absorber* guncangan ekonomi sepanjang prinsip wakaf selalu meningkat dari waktu ke waktu karena kembalinya kegiatan produktif dan pengumpulan wakaf baru.



Wakaf tunai juga bisa menjadi alternatif sumber pendanaan bagi pemerintah untuk melepas ketergantungan terhadap utang, terutama yang berasal dari dana asing.

Menteri PPN/Kepala Bappenas Bambang P.S. Brodjonegoro berharap masyarakat dapat memahami tujuan wakaf agar program pengembangan wakaf ini bisa berjalan. “Jika ini sudah masuk ke pemahaman mereka, saya yakin mudah sekali untuk meningkatkan wakaf tunai sebagai pelengkap dari zakat yang sudah berjalan baik,” jelasnya.

Associate Director Fixed Income Anugerah Sekuritas Indonesia Ramdhan Ario Maruto menilai, penerbitan sukuk wakaf dapat menjadi solusi untuk produk sukuk yang selama ini dinilai masih memiliki *underlying asset* yang sedikit. “Saya rasa sukuk wakaf itu alternatif untuk membuat pasar semakin likuid, salah satu cara membuat pasar kita menjadi semakin likuid,” katanya.

Wakil Ketua Badan Wakaf Indonesia Teguh Imam Saptono

mengatakan, potensi dana wakaf pada tahun 2018 senilai Rp1 triliun, jumlah tersebut belum termasuk aset berupa bangunan dan tanah wakaf.

Menurutnya, wakaf memiliki potensi yang sangat besar untuk dimaksimalkan menjadi produktif dan bermanfaat bagi masyarakat.

Selain sebagai ajang amal, wakaf dipandang sebagai instrumen pelengkap pembiayaan pembangunan sehingga pengembangannya secara massif diharapkan dapat mempercepat pembangunan ekonomi dan memperkuat stabilitas sistem keuangan nasional.

Berbagai inovasi wakaf menjadi sebuah instrumen keuangan sosial syariah ini sejalan dengan pilar kedua fokus strategi utama *Blueprint* Pengembangan Ekonomi Keuangan Syariah yaitu Pendalaman Pasar Keuangan Syariah.

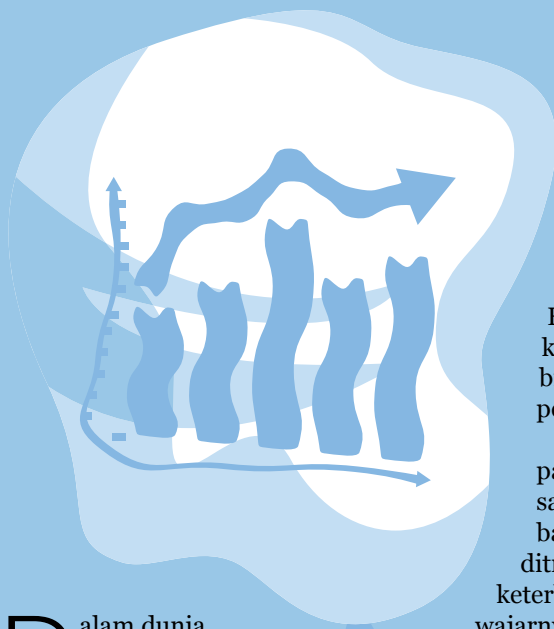
Deputi Gubernur Bank Indonesia Erwin Rijanto menjelaskan, wakaf produktif dibutuhkan untuk mendorong perekonomian nasional, khususnya di tengah masih terbatasnya pembiayaan sosial atau Islamic Social Finance. “Sebagai

negara dengan mayoritas muslim terbesar di dunia, Indonesia memiliki potensi realisasi wakaf yang besar,” jelasnya.

Dalam rangka mempertahankan dan melanjutkan program pengembangan wakaf, Bank Indonesia menggandeng Universitas Darussalam Gontor untuk mendirikan pusat pendidikan bidang wakaf Internasional Center of Awqaf Studies (ICAST). ICAST merupakan wadah pengembangan pengembangan keilmuan yang mencakup pengembangan kurikulum dan edukasi melalui program studi pascasarjana magister wakaf, program sertifikasi nadzir wakaf, *research and development*, seminar dan pelatihan, serta publikasi terkait wakaf.

Dengan adanya sukuk wakaf, diharapkan pemanfaatan dana wakaf bagi kemaslahatan masyarakat dapat semakin optimal dan tepat sasaran. Sebab, pada dasarnya wakaf adalah menahan harta yang dapat diambil manfaatnya bagi kebaikan orang lain secara berkelanjutan tanpa menghilangkan harta asal. ●

# ‘Membebaskan’ Saham Gocap



Dalam dunia pasar modal, saham gocap merupakan istilah yang sangat familiar di kalangan para *trader* saham. Saham gocap adalah saham yang harganya terjebak pada *level* Rp50 per lembar saham atau batas bawah harga saham yang ditetapkan oleh otoritas pasar modal.

Artinya, ketika harga saham sudah menyentuh *level* gocap, transaksinya di pasar reguler otomatis sulit dilakukan sehingga transaksi umumnya dilakukan di pasar negosiasi yang membuat saham gocap ini tak lagi likuid. Pada kondisi inilah kemudian disebut dengan istilah ‘nyangkut’.

Padahal, tak jarang saham-saham gocap ini sebenarnya masih mempunyai prospek fundamental bagus sehingga tetap layak untuk ditransaksikan di pasar reguler.

Oleh karena itu, untuk membuat saham gocap tetap likuid, otoritas pasar modal kembali mewacanakan untuk menghapus batasan nilai bawah harga saham yang dapat ditransaksikan di pasar reguler.

Rencana ini sebenarnya sudah dilontarkan sejak 2016, tetapi hingga kini masih belum terealisasi. Direktur Pengembangan Bursa Efek Indonesia

Hasan Fawzi pun menargetkan kajian terkait rencana tersebut bisa rampung pada semester pertama tahun ini.

“Kami melihat bahwa di pasar reguler sebenarnya saham yang sudah di batas bawah masih diminati dan ditransaksikan, tetapi karena keterbatasan nilai transaksi wajarnya, maka terjadinya transaksi adalah di pasar negosiasi yang tentu tidak gampang,” katanya, Selasa (8/1/2019).

Menurutnya, pertimbangan untuk menghapus batas bawah harga saham tersebut adalah untuk menjaga keadilan dan likuiditas di pasar. Selain itu, penghapusan batas bawah harga saham juga untuk mencegah praktik *reverse stock split* yang tak wajar yang dapat merugikan investor ritel. *Reverse stock split* adalah menggabungkan kembali saham yang telah diterbitkan sehingga jumlah saham beredar berkurang dan nilainya menjadi meningkat.

Namun demikian, jelasnya, penghapusan batas bawah harga saham memiliki sejumlah konsekuensi yaitu penyesuaian ketentuan-ketentuan lain yang terkait seperti fraksi harga dan *autorejection*.

Sementara itu, Kepala Eksekutif Pengawas Pasar Modal Otoritas Jasa Keuangan (OJK) Hoesen mengungkapkan bahwa rencana penghapusan batas bawah harga saham merupakan masukan dari berbagai elemen di pasar modal. Menurutnya, penghapusan batas bawah harga saham tersebut berpotensi besar untuk diterapkan karena untuk membuat perdagangan

menjadi lebih adil dan sehat bagi investor.

Pengamat Pasar Modal dari Universitas Indonesia Budi Frensidy menilai rencana penghapusan batas bawah harga saham tersebut merupakan langkah yang tepat. Pasalnya, saham gocap akan kembali likuid dan dapat ditransaksikan di pasar reguler.

Dia menuturkan bahwa dengan adanya saham-saham dengan harga di bawah Rp50 per lembar saham akan membuka kesempatan baru bagi investor ritel untuk bisa mengoleksi saham-saham murah dengan prospek yang menarik. “Kans untuk memperoleh *return* yang puluhan bahkan 100% itu bisa mudah. Terutama kalau harganya sudah rendah sekali, benar-benar akan memberikan sejarah ataupun strategi atau kesempatan baru,” jelasnya.

Penghapusan batas bawah harga saham juga dinilai akan mencegah potensi investor merugi akibat aksi *reverse stock split* yang dilakukan oleh emiten.

Semoga rencana penghapusan batas bawah harga saham tersebut benar-benar dapat terealisasi dan membuat pasar saham Tanah Air kian likuid, mengingat praktik di sejumlah bursa saham negara lain juga sudah tak mengenal batas bawah harga saham. ●





## Pertemuan BCBS di Swiss

# Siap Menyongsong Basel III

Ketua Dewan Komisiner Otoritas Jasa Keuangan (OJK) Wimboh Santoso kembali menghadiri pertemuan para Gubernur Bank Sentral dan Pimpinan Otoritas Pengawas Sektor Jasa Keuangan (The Group of Governors and Heads of Supervision/ GHOS) dari 28 negara yang tergabung dalam “The Basel Committee on Banking Supervision (BCBS)” di Basel, Swiss pada Senin (14/1/2019) waktu setempat.



Dalam pertemuan yang rutin diselenggarakan setiap tahun tersebut, disepakati dua hal, yaitu penetapan revisi perhitungan permodalan minimum bank untuk risiko pasar (*minimum capital requirements for market risk*) dan program kerja serta prioritas strategis BCBS selama tahun 2019. Kesepakatan pertama adalah revisi dari pendekatan perhitungan

kebutuhan modal minimum untuk risiko pasar yang bertujuan untuk memitigasi ketidaksempurnaan pada pendekatan sebelumnya.

Penyempurnaan tersebut antara lain menetapkan batasan yang lebih jelas antara *trading book* dan *banking book*, serta pendekatan perhitungan yang lebih *risk-sensitive*. Perubahan ini melengkapi sejumlah pedoman dalam dokumen Basel III sebelumnya

yang telah diterbitkan pada Desember 2017 khususnya terkait dengan Pilar 1 sebagai respons atas terjadinya *Global Financial Crisis*.

Kerangka perhitungan risiko pasar yang telah direvisi tersebut memiliki tiga pendekatan yang dapat digunakan oleh bank, yaitu *Internal Model Approach (IMA)*, *Standardised Approach (SA)*, dan *Simplified Standardised Approach (SSA)*. “Namun demikian untuk Kecukupan Perhitungan Modal Minimum (KPM) risiko pasar, perbankan di Indonesia hanya diwajibkan untuk menggunakan SA dan SSA yang lebih hati-hati dan relevan sedangkan IMA hanya diperbolehkan untuk keperluan proses *risk management* di internal bank,” kata Wimboh dalam keterangan tertulis di situs resmi OJK, Selasa (15/1/2019).

Berdasarkan hasil simulasi di Indonesia, dampak penerapan SSA ini tidak terlalu besar karena *exposure* risiko pasar di Indonesia relatif kecil yang didominasi oleh risiko nilai tukar dan suku bunga.

Pertemuan GHOS kali ini juga menyepakati program kerja dan prioritas strategis BCBS selama tahun 2019, termasuk rencana *Regulatory Consistency Assessment Programme (RCAP)* untuk aspek *Net Stable Funding Ratio (NSFR)* yang telah diterapkan di Indonesia sejak Juli 2017, dan *Large Exposures (LEX)* di Indonesia yang baru diterbitkan pada akhir Desember 2018 untuk diterapkan pada 1 Juni 2019.

Wimboh menambahkan, Indonesia senantiasa berkomitmen untuk mengawal penerapan Basel III di Indonesia dengan tetap memperhatikan karakteristik dan kepentingan perbankan nasional (*Best Fit* untuk Indonesia).

Pada 2016 Indonesia telah dilakukan RCAP dengan mendapatkan peringkat Compliant (C) untuk RCAP LCR (*Liquidity Coverage Ratio*) dan Largely Compliant (LC) untuk RCAP Capital.

### Kondisi Baik

Pada kesempatan sebelumnya, Wimboh Santoso menyatakan bahwa perbankan nasional berada dalam kondisi yang baik dan siap menerapkan kelanjutan standar Basel III. “Perbankan kita saat ini *well capitalized* dengan Capital Adequacy Ratio mencapai 23% dan didominasi oleh modal inti,” ujarnya saat menjadi panelis pada “The 20th International Conference of Banking Supervisors (ICBS)” di Abu Dhabi pada Kamis (29/11/2018).

Menurutnya, penerapan kelanjutan Basel III akan mengalami beberapa penyesuaian dengan kondisi perbankan nasional secara proporsional. Tidak seperti pada Basel I dan Basel II yang diterapkan pada seluruh bank umum, penerapan standar Basel III hanya diterapkan pada golongan bank umum kelompok usaha (BUKU) IV, (BUKU) III, dan bank asing.

Sementara itu, bank yang masuk kategori sistemik menyatakan siap memenuhi ketentuan biaya tambahan modal atau *capital surcharge* untuk bank sistemik pada tahun depan.

Direktur Keuangan PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk. Haru Koesmahargo menjelaskan bahwa perseroan optimistis penambahan *capital surcharge* sebesar 2,5% pada tahun 2019 tidak akan mengganggu *Capital Adequacy Ratio* (CAR) perseroan. Dia menerangkan, bank terbesar di Indonesia dari segi aset

**Berdasarkan laporan keuangan bank sampai dengan kuartal III/2018, terdapat 15 bank yang berstatus bank sistemik. Sebanyak 11 bank tercatat sebagai bank sistemik *bucket 1*, dan dua bank dalam *bucket 4*. Adapun untuk dua bank lain masing–masing tercatat sebagai bank sistemik *bucket 2* dan 3.**

tersebut menjadi bank dengan skor sistemik paling tinggi, atau masuk ke dalam *bucket 4* bank sistemik.

Oleh karena itu, perseoran mendapatkan kewajiban *capital surcharge* paling tinggi. Berdasarkan POJK No.46/POJK.03/2015, *bucket 4* diwajibkan memenuhi biaya tambahan modal 1,25% pada tahun 2017. Pada tahun 2018, kewajiban *buffer* tersebut meningkat menjadi 1,875%, dan bertambah menjadi 2,5% sejak awal tahun selanjutnya. “Sejak awal penerapan, BRI memang harus memenuhi minimum *capital surcharge* untuk bank sistemik sebesar 2,5%, tidak terdapat perubahan pada skor sistemik BRI,” ujarnya saat dihubungi melalui pesan singkat, baru-baru ini.

Dia menuturkan, perseroan mencatatkan CAR pada *level* yang cukup tinggi dalam tiga tahun terakhir dan memenuhi kewajiban bank sistemik. Dengan kondisi tersebut, dia optimistis perseroan dapat memenuhi kewajiban tambahan pada tahun depan. “Dengan melihat Total CAR BRI selama 3 tahun terakhir, yaitu tahun 2016 sebesar 22,9%, tahun 2017 sebesar 22,96% dan September 2018 sebesar 21,02%, total CAR BRI selalu berada jauh di atas kebutuhan minimum yang ditentukan regulator,” jelasnya.

Berdasarkan laporan keuangan bank sampai dengan kuartal III/2018, terdapat 15 bank yang berstatus bank sistemik. Sebanyak 11 bank tercatat sebagai bank sistemik *bucket 1*, dan dua bank dalam *bucket 4*. Adapun

untuk dua bank lain masing–masing tercatat sebagai bank sistemik *bucket 2* dan 3.

Selain BRI, bank pelat merah lainnya, PT Bank Mandiri (Persero) Tbk. juga tercatat sebagai bank dengan skor sistemik paling tinggi dalam *bucket 4*. Sampai dengan September, *capital surcharge* untuk bank sistemik perseroan tercatat sebesar 1,875%, sedangkan CAR tercatat sebesar 21,38%.

PT Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk. tercatat sebagai satu-satunya penghuni *bucket 2* bank sistemik. Perseroan harus memenuhi kewajiban *capital surcharge* sebesar 1,5% pada tahun ini. “BNI ditetapkan sebagai bank sistemik pada *bucket 2*, sehingga dikenakan *capital surcharge* sebesar 1,50% yang harus dipenuhi secara bertahap sampai dengan 1 Januari 2019. Sepanjang tahun 2018, menurut ketentuan OJK, *capital surcharge* minimum kami masih pada 1,125%,” katanya saat dihubungi, baru-baru ini.

Perseroan optimistis dapat memenuhi ketentuan tambahan biaya modal bank sistemik pada tahun depan. Perseroan juga meyakini, perseroan masih akan memiliki CAR yang mencukupi meski ada tambahan *buffer* tersebut. “Dengan adanya ketentuan *capital surcharge* tersebut, maka CAR minimum kami sebagai bank sistemik pada 2019 sebesar 14%. Sementara itu, pada kuartal III/2018, CAR kami masih jauh di atas ketentuan tersebut, yakni sebesar 17,8%,” ungkapnya. ●

# Optimisme Pasar Modal Indonesia Tahun 2019

Kondisi yang membaik akan menjadi landasan yang baik bagi korporasi untuk melancarkan strategi penggalangan dana yang lebih tinggi tahun ini. Diperkirakan lebih dari 75 emiten baru pada tahun ini dan juga emisi dalam nominal antara Rp200 triliun hingga Rp250 triliun.

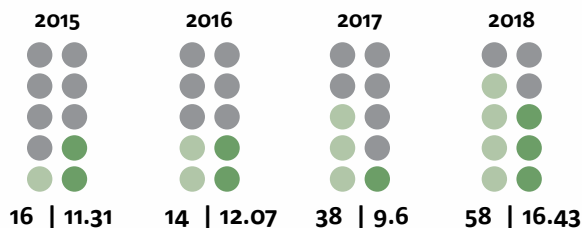
Otoritas Jasa Keuangan (OJK) akan tetap mendorong pelaku pasar untuk lebih agresif lagi menggalang dana di pasar modal dengan menggunakan berbagai instrumen, seperti Reksa Dana Penyertaan Terbatas (RDPT), Efek Beragun Aset (EBA), Dana Investasi Real Estate (DIRE), dan Difra.

Selain itu, OJK juga akan mendorong terbitnya instrumen derivatif seperti Indonesia Government Bond Futures, serta instrumen alternatif seperti *medium term notes* dan sukuk wakaf.

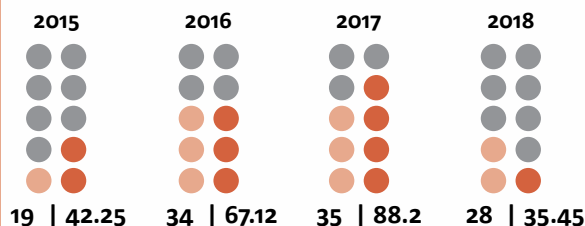
Untuk memastikan aksi korporasi berjalan baik, OJK akan membenahi proses bisnis secara internal dengan menggunakan teknologi informasi. Proses *fit and proper* akan bisa ditekan menjadi hanya 14 hari kerja dari sebelumnya 30 hari kerja. ●

## Realisasi Penawaran Umum di Pasar Modal (Rp Triliun)

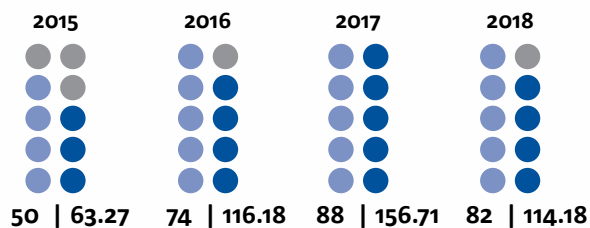
### IPO (Initial Public Offering)



### PUT (Penawaran Umum Terbatas)



### Obligasi & Sukuk Korporasi \*)



\*) Termasuk penawaran umum berkelanjutan tahap I dan seterusnya.

Sumber: Statistik Pasar Modal OJK per 28 Desember 2018, diolah.



Regulasi Industri Pembiayaan

# Ruang Lebih Lega dengan POJK No. 35/2018

Industri pembiayaan membuka lembaran baru tahun 2019 dengan hadirnya regulasi baru yakni Peraturan Otoritas Jasa Keuangan (POJK) No. 35/2018 tentang Penyelenggaraan Usaha Perusahaan Pembiayaan.

Regulasi yang menyempurnakan POJK No. 29/POJK.05/2014 tentang Penyelenggaraan Usaha Perusahaan Pembiayaan ini ditetapkan oleh Ketua Dewan Komisiner OJK Wimboh Santoso pada Kamis (27/12/2018).

Kepala Departemen Pengawasan Industri Keuangan Non Bank (IKNB) 2B OJK Bambang W. Budiawan menjelaskan, POJK baru tersebut secara umum memuat tiga tema besar.

*Pertama*, jelasnya, tentang perluasan skema pembiayaan dan

pengaturan yang lebih jelas untuk sejumlah lini bisnis. *Kedua*, yakni tentang penegasan aspek kehati-hatian atau *prudential* melalui sejumlah ketentuan yang lebih jelas.

Tema *ketiga*, yaitu tentang perlindungan konsumen. “Intinya kami ingin bisnis maju, remanya bagus, nasabah *happy*,” ujar Bambang di sela-sela diskusi terkait dengan penerbitan regulasi itu di Jakarta, Rabu (16/1/2019).

POJK No. 35/2018 telah memberikan keleluasaan bagi

*multifinance* untuk menyalurkan pembiayaan investasi lewat pembiayaan infrastruktur. Beberapa contoh proyek infrastruktur yang dimaksud antara lain jalan, transportasi, pengairan, air minum, air limbah, telekomunikasi, ketenagalistrikan, dan proyek migas.

Bambang mengakui, sejauh ini otoritas kurang puas dengan pertumbuhan pembiayaan, yang merupakan salah satu faktor dominan pertumbuhan ekonomi. Oleh karena itu, dengan hadirnya



**POJK No. 35/2018 juga membuka kesempatan bagi perusahaan pembiayaan untuk menerapkan uang muka (*Down Payment/DP*) kendaraan bermotor paling rendah 0% dari harga jual. Namun ada syaratnya, *multifinance* tersebut harus memiliki rasio-rasio pembiayaan bermasalah atau *Non Performing Financing (NPF)* di bawah 1%.**

Di era revolusi industri 4.0 yang ditandai dengan perkembangan digital ini, pelaku industri *multifinance* juga mendapatkan keleluasaan untuk membangun perusahaan teknologi finansial *Peer to Peer (P2P) Lending* sendiri.

Namun, untuk itu ada sejumlah syarat yang harus dipenuhi oleh *multifinance*. Salah satunya memiliki prosedur standar operasional atau SOP terkait kegiatan usaha pembiayaan dengan memanfaatkan teknologi informasi.

Selain itu, perusahaan juga harus memiliki sumber daya manusia yang ahli dalam bidang teknologi informasi, memiliki jajaran direksi yang ditempatkan di Indonesia, dan memiliki sistem teknologi informasi yang handal.

Jika belum yakin untuk membangun *P2P Lending* sendiri, melalui POJK ini, *multifinance* diberikan kesempatan untuk bekerja sama dengan *P2P Lending* dalam menyalurkan pinjaman dengan skema *channeling*. *P2P Lending* yang dirangkul untuk bekerja sama harus terdaftar di OJK.

Tidak cukup sampai di situ, POJK No. 35/2018 juga membuka kesempatan bagi perusahaan pembiayaan untuk menerapkan uang muka (*Down Payment/DP*) kendaraan bermotor paling rendah 0% dari harga jual. Namun ada syaratnya, *multifinance* tersebut harus memiliki rasio-rasio pembiayaan bermasalah atau *Non Performing Financing (NPF)* di bawah 1%.

Selain itu, POJK No. 35/2018 juga mewajibkan *multifinance* untuk melakukan mitigasi risiko, melalui sejumlah cara. Di antaranya melalui mekanisme asuransi atau penjaminan kredit, melakukan pembebanan jaminan fidusia, hak tanggungan atau hipotek atas agunan dari kegiatan pembiayaan.

*Multifinance* juga diwajibkan untuk melakukan pengendalian dan pemantauan *fraud*. Hal ini untuk mencegah dan mengurangi kemungkinan risiko terjadinya *fraud*.

Sementara itu, pelaku industri menilai kehadiran POJK No. 35/2018 membuat gerak bisnis lebih luasa.

Menurut Managing Director PT Indosurya Inti Finance Mulyadi Tjung, pelaku usaha lebih luasa untuk menawarkan produk yang lebih variatif, termasuk opsi fasilitas dana atau dana tunai. Dia bahkan menyatakan sangat berminat untuk mengembangkan bisnis baru tersebut. “Dengan POJK 35 ini pastinya akan kami pertimbangkan untuk masuk ke rencana bisnis kerja 2019,” kata Mulyadi.

Hal senada dikemukakan oleh Direktur Utama PT BCA Finance Roni Haslim. Menurut dia, opsi dana tunai sangat menarik terutama karena adanya potensi keuntungan yang cukup signifikan.

Dia menilai pihaknya pun kemungkinan besar bakal menjalankan pilihan baru dalam lini pembiayaan multiguna tersebut. “Yang pasti *margin* besar,” ujarnya. ●

regulasi ini, otoritas mendorong pertumbuhan pembiayaan dari industri *multifinance*, yang memiliki target pasar berbeda dari perbankan.

Melalui regulasi ini, otoritas membuka ruang bisnis pembiayaan baru melalui lini multiguna, yakni fasilitas dana atau dana tunai. Tidak hanya di sektor konsumtif, regulasi ini juga mengarahkan agar perkembangan bisnis pembiayaan juga lebih mengarah ke sektor produktif.



## Agus Susanto

Direktur Utama BPJS Ketenagakerjaan

# Perlindungan Pekerja di Era Digital

Sejak terjang Badan Penyelenggara Jaminan Sosial (BPJS) Ketenagakerjaan tidak lepas dari tangan dingin Agus Susanto sebagai direktur utama badan yang berdiri pada tahun 2015 itu.

Bagi BPJS Ketenagakerjaan, Agus adalah sosok pimpinan dengan visi yang jauh ke depan. Tanggung jawabnya besar karena harus merumuskan langkah dan strategi masa depan dari lembaga negara yang mengelola dana ratusan triliun rupiah milik para pekerja di Indonesia.

Di sektor jasa keuangan, pria yang dilantik sebagai Direktur Utama BPJS Ketenagakerjaan periode 2016-2021 ini telah malang melintang selama lebih dari 25 tahun. Kompetensinya tidak hanya di sektor perbankan melainkan juga pasar modal.

Hal inilah yang turut menopang lembaga yang dulunya bernama PT Jamsostek (Persero) ini tetap mampu membukukan pertumbuhan hasil investasi, di tengah gejolak pasar yang terjadi pada tahun lalu. Sampai dengan akhir Oktober 2018, hasil investasi BPJS Ketenagakerjaan tercatat Rp23 triliun atau tumbuh 4,5% dibandingkan dengan periode yang sama tahun 2017 senilai Rp22 triliun.

Mengawali karir dari level bawah hingga atas, Agus berprinsip ketika bekerja tidak boleh setengah-setengah. Bagi dia, bekerja harus dengan niat baik, tulus, dan maksimal. Namun, baginya hal itu belum cukup.

Menurut Agus, bekerja harus penuh integritas. Dia menilai, integritas merupakan hal yang paling mahal sehingga harus dijaga. Ketika seseorang mampu menjaga

integritasnya, maka sekelilingnya pun akan menghormatinya. Begitu prinsip Agus.

Hal itu pula yang dia bawa ketika memimpin badan dengan lebih dari 6.000 pegawai ini. Tak heran, BPJS Ketenagakerjaan mendapatkan penghargaan dari Komisi Pemberantasan Korupsi (KPK) sebagai Lembaga dengan Sistem

Pengendalian Gratifikasi Terbaik pada tahun 2017.

Sebagai pucuk pimpinan lembaga penyelenggara jaminan sosial nasional untuk seluruh pekerja di Indonesia, baik di sektor formal dan informal, Agus menghadapi tantangan yang tidak sedikit. Salah satunya adalah tantangan menghadapi kondisi demografi dan geografi.







Dari sisi demografi, BPJS Ketenagakerjaan ditantang untuk dapat memberikan perlindungan bagi kelompok pekerja rentan, yang berpenghasilan tidak tetap dan sangat berpotensi masuk ke jurang kemiskinan apabila terkena musibah.

Dari sisi geografi, BPJS Ketenagakerjaan ditantang untuk memberikan perlindungan bagi para pekerja yang tersebar di ribuan pulau di Tanah Air.

Di sisi lain, Agus juga mesti mampu menjawab tantangan era digital. Baik dari sisi infrastruktur maupun dari sisi pelayanan. Agus ditantang untuk membawa BPJS Ketenagakerjaan memberikan layanan yang cepat, mudah dan ringkas.

Belum lama ini, BPJS Ketenagakerjaan menjadi tuan rumah bagi penyelenggaraan forum diskusi dan seminar lembaga-lembaga jaminan sosial se-Asia yakni Asian Workers Compensation Forum (AWCF) di Nusa Dua, Bali.

Agus mengungkapkan, revolusi industri 4.0 telah mengubah banyak hal tentang ketenagakerjaan. Lanskap jaminan sosial juga turut bergeser dengan lahirnya *internet of things*.

Ekspektasi dan gaya hidup masyarakat berubah. Mereka menginginkan hal-hal yang serba

cepat, serba mudah. Era digital juga menumbuhkan tenaga kerja-tenaga kerja baru yang berbeda dengan tenaga kerja konvensional yang sebagian besar menghabiskan waktunya di kantor.

Isu ini tidak hanya di Indonesia. Seluruh jaminan sosial di Asia menghadapi tantangan yang sama, yakni perubahan yang sangat cepat.

“Nah, hal-hal ini tidak bisa dipenuhi dengan cara yang lama. Jaminan sosial harus peka terhadap perubahan tersebut. Jaminan sosial mau tidak mau harus masuk ke *Information Communication Technology (ICT)*, meng-*upgrade* sistem ICT-nya,” kata Agus saat berbincang di Nusa Dua, Bali, Rabu (23/1/2019).

Menurut dia, kalau tidak dilakukan *upgrade* ICT maka akan terjadi *gap*. Dia mencontohkan, seperti saat ini, BPJS Ketenagakerjaan memberikan layanan secara fisik. Orang harus datang, membawa dokumen, dan mengantri.

“Sementara itu, ekspektasi masyarakat dengan adanya revolusi industri tidak perlu lagi waktu, jarak dan membawa dokumen,” Agus mengakui.

Dia mengakui untuk masuk ke situ bukan hal yang mudah. Di sisi

lain, hal itu juga tidak murah. Butuh anggaran dan sumber daya yang tidak sedikit. Juga perlu komitmen yang kuat dari seluruh pemangku kepentingan.

“Mengantisipasi hal tersebut harus berinovasi, berkolaraborasi dan bekerja sama antar jaminan sosial. Karena dengan itu kita bisa bertukar informasi, pengalaman, bertukar sistem teknologi dan lain sebagainya.”

Salah satu inovasi yang dibesut BPJS Ketenagakerjaan di bawah pimpinan Agus era digital ini yakni skema keagenan yang diberi nama Pengerak Jaminan Sosial Indonesia (Perisai).

Perisai merupakan komunitas masyarakat untuk mensosialisasikan dan mengajak masyarakat untuk bergabung dengan program jaminan sosial dari BPJS Ketenagakerjaan. Komunitas yang dirangkul sangat luas, termasuk komunitas ojek, petani, nelayan dan lainnya.

Setelah 1 tahun beroperasi, kini Perisai telah memiliki 3.500 agen, dan sudah merekrut lebih dari 500 ribu pekerja informal. Skema ini ternyata menarik para *counterpart* BPJS Ketenagakerjaan di Asia.

Pada kegiatan AWCF di Bali, Malaysia menyatakan ketertarikannya pada program Perisai. Negeri jiran itu melihat skema keagenan itu efektif untuk melakukan penetrasi ke peserta dari kelompok pekerja informal.

Hal ini tentu saja angin segar bagi BPJS Ketenagakerjaan. Artinya, Indonesia menjadi *benchmark* penyelenggaraan jaminan sosial bagi negara-negara lainnya.

“Indonesia selama ini belajar ke negara lain. Kami ingin ke depannya Indonesia menjadi tempat belajar bagi negara lain,” kata Agus.

Agus bermimpi pada suatu saat BPJS Ketenagakerjaan menjadi kebanggaan bangsa Indonesia. Seluruh pekerja, baik formal maupun informal, mulai dari petani, tukang ojek, hingga pekerja pemotong kayu semuanya terlindungi layanan BPJS Ketenagakerjaan. ●

# Titik Tengah Antara Bank dengan Fintech



Otoritas Jasa Keuangan (OJK) mencatat 99 perusahaan finansial berbasis teknologi (tekfin) terdaftar per Februari 2019. Di luar itu ada lebih dari 200 perusahaan tekfin yang belum terdaftar. Kehadiran perusahaan-perusahaan tersebut merupakan jawaban dari celah kekosongan layanan keuangan di Indonesia.

**Wakil Ketua Umum Asosiasi Sistem Pembayaran Indonesia (ASPI) Rico Usthania Frans** mengatakan bahwa perusahaan tekfin akan terus menjamur seiring dengan perkembangan ponsel pintar. Perbankan pun dituntut mengatur strategi agar dapat bersaing merebut hati kaum milenial. Berikut ini pendapatnya melalui sebuah seminar dan wawancara khusus:

## Bagaimana kondisi pasar sistem pembayaran saat ini?

Pengguna ponsel pintar terus bertambah. Ditambah lagi jumlah pengguna internet sudah mencapai 143 juta pengguna. Hal ini sejalan dengan jumlah transaksi di kantor cabang perbankan relatif stagnan atau saya rasa akan menurun ke depannya.

Mungkin tidak menurun secara absolut, tapi turun terhadap transaksi yang lain. Rata-rata nasabah ke kantor cabang hanya untuk membuat kartu dan kalau ada masalah.

Bank-bank besar mencatat volume transaksi lewat kanal digital sudah mencapai lebih dari 90%. Tetapi memang nilainya masih kalah dibandingkan dengan yang datang ke kantor cabang.

Itu artinya transaksi lewat kanal digital adalah transaksi receh, karena memang

pemakainya adalah generasi milenial yang belum punya uang.

Nanti kalau sudah mulai punya pendapatan yang lebih baik, nilai dan volume transaksi di kantor cabang mungkin akan didominasi kanal digital.

## Apa yang harus dilakukan bank?

Bank harus cepat beradaptasi. Saya rasa nantinya mesin *Electronic Data Capture* (EDC) akan berubah menjadi mesin *scanner* (pemindai) atau stiker.

Transaksi kebutuhan harian, seperti belanja makanan, transportasi akan berbasis ponsel, bisa itu uang elektronik atau dompet elektronik.

Dalam hal itu bank harus ingat infrastruktur merupakan hal paling penting. Saya ambil contoh Bank Mandiri punya 17.000 unit lebih mesin ATM. Bisa jadi ada satu dua mesin dalam perbaikan

dan tidak semua mesin diakses nasabah pada waktu yang bersamaan.

Layanan bank melalui ponsel pintar sebaliknya. Jumlah *mobile banking* ada jutaan. Nasabah bisa akses kapanpun dan di manapun. Ini harus siap dari sistem infrastruktur. Apakah sanggup kalau diakses secara bersamaan.

## Bagaimana peta persaingan antara bank dengan fintech?

Bank dan perusahaan *fintech* tampak sangat berbeda saat ini. Bank adalah industri yang *regulated*, *fintech* sebaliknya.

Bank itu kompleks, *fintech* simpel. *Fintech* banyak mempekerjakan milenial hingga posisi atas, bank belum. *Fintech* cepat bergerak, bank jadi terkesan lambat.

Namun, nanti ke depan saya yakin akan ada titik tengah



**Bank dan perusahaan *fintech* tampak sangat berbeda saat ini. Bank adalah industri yang *regulated*, *fintech* sebaliknya. Bank itu kompleks, *fintech* simpel. *Fintech* banyak mempekerjakan milenial hingga posisi atas, bank belum. *Fintech* cepat bergerak, bank jadi terkesan lambat.**

antara bank dan *fintech*. Kedua perbedaan akan saling mendekat.

Bank mencoba cepat beradaptasi tapi terbatas dengan batasan Rencana Bisnis Bank (RBB). Kita tahu semua kegiatan bank harus dilaporkan ke RBB.

Itu diserahkan satu kali di awal tahun, lalu boleh revisi tengah tahun. Bagaimana mau bersaing di situ dengan *fintech* yang setiap minggu mungkin melahirkan inovasi.

Kemudian dari sisi komisi juga berbeda. Bank itu mengandalkan kanal digital untuk menggenjot *fee based income*, sedangkan

*fintech* memberikan banyak promo terkait pembayaran berbasis digital.

Bank perlu memikirkan ini. Harus ada sumber pendapatan lain untuk menjaga pendapatan non bunga.

#### **Lalu bagaimana bank menyikapi *fintech*?**

Sebaiknya itu kolaborasi. Tapi ya *fair* saja. Siapa yang investasi, itu yang dapat *revenue*. Siapa yang memberi, siapa yang kasih data, itu yang harus diperhitungkan sesuai dengan bisnis model yang sehat.

Saya kira masing-masing antara bank dengan *fintech* punya wilayah masing-masing. Ini menarik untuk mengombinasikan data-data yang dimiliki.

Selama ini aplikasi GoPay itu mengandalkan bank sebagai sumber dana.

Mungkin sekali pengisian itu Rp100.000 sampai Rp200.000. Bank tahu itu untuk isi saldo GoPay, tapi tidak tahu setelah itu penggunaannya untuk apa.

Ini yang harus didiskusikan, bagaimana data transaksi itu bisa kembali ke perbankan. ●



# Engineering Fee Asuransi, Masih Perlukah?

Rencana pembatasan praktik pemberian biaya akuisisi tambahan atau *engineering fee* pada industri asuransi masih mendapatkan retensi dari sejumlah pihak, khususnya dari kalangan pialang asuransi dan reasuransi serta industri pembiayaan.

Hal itu bersumber dari penerbitan Surat Edaran Otoritas Jasa Keuangan (SEOJK) No. 6/SEOJK.05/2017 tentang Penetapan Tarif Premi atau Kontribusi pada Lini Usaha Asuransi Harta Benda dan Asuransi Kendaraan Bermotor.

Harry Purwanto, Ketua Umum Asosiasi Perusahaan Pialang Asuransi dan Reasuransi Indonesia (APPARINDO) menilai, SE tersebut menjadi sumber masalah terjadinya praktik *engineering fee* di industri asuransi umum, sehingga perlu dicabut dan dikembalikan pada mekanisme awal sebelum SE tersebut lahir.

Dia menyebutkan, SE OJK No. 6/ SEOJK.05/2017 memerintahkan biaya akuisisi untuk semua pihak disamaratakan. Padahal, ujar dia, kewajiban dan peran antara pialang dan pihak lainnya berbeda.

“Misalnya pialang memiliki kewajiban pajak, iuran, pemenuhan *compliance* OJK, *equity*, dan lain-lain yang sangat *rigid*. Jelas ini sangat merugikan pialang,” kata Harry, Minggu (20/1/2019).

APPARINDO, lanjutnya, masih menunggu audiensi dengan OJK untuk membahas *engineering fee* bersama Asosiasi Asuransi Umum Indonesia (AAUI) dan Asosiasi Perusahaan Pembiayaan



Indonesia (APPI). Harry berharap pertemuan dengan regulator dapat menghadirkan solusi yang membuat kondisi industri menjadi lebih baik.

Sementara itu, Ketua Umum APPI Suwandi Wiratno enggan berkomentar banyak. Namun, dia mengklaim bahwa pihaknya senada dengan AAUI yakni menginginkan terciptanya industri asuransi umum yang sehat. “Masih dalam pembahasan. Kami menanggapi secara positif, tetapi harus ada yang didiskusikan,” jelasnya.

Lembaga AAUI bersama para anggotanya, sudah membuat kesepakatan bersama untuk membatasi praktik pemberian *engineering fee* sejak 1 Januari 2019. Hal itu tertuang dalam SK DPP AAUI No. 22/2018 yang mengikat anggota AAUI berdasarkan keputusan RUA AAUI.

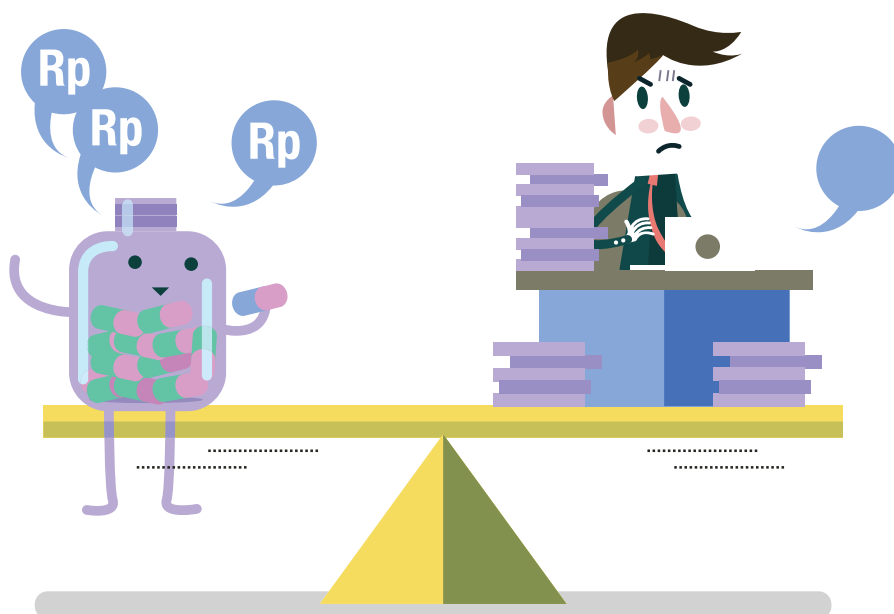
Para pelaku usaha sepakat untuk membatasi praktik *engineering fee* karena telah menyebabkan *margin* usaha perusahaan asuransi menyusut. Jika hal ini tidak dikendalikan, para pelaku usaha menilai industri asuransi umum akan tidak menarik bagi investor.

AAUI melihat, biaya tambahan akuisisi dalam bentuk *engineering fee* telah menyebabkan kenaikan beban pemasaran pelaku usaha asuransi. Berdasarkan catatan AAUI beban pemasaran industri pada kuartal III/2018 naik 36,39% secara tahunan (*year on year/yo*y) menjadi Rp1,63 triliun.

Persentase kenaikan itu lebih tinggi dibandingkan dengan pertumbuhan pada kuartal III/2017 yang ‘hanya’ naik 14,35% menjadi Rp1,19 triliun. Akibatnya, beban operasional semakin bertumbuh.

Di sisi lain, perolehan bisnis tidak secemerlang beberapa tahun terakhir. Akibatnya, *margin* usaha pelaku industri semakin tertekan.

Di samping itu, perbandingan hasil *underwriting* dengan beban usaha terus menyusut seiring dengan pertumbuhan biaya pemasaran, dari



**Jika terus menciut ke level minus, AAUI melihat perusahaan asuransi akan menggunakan biaya hasil investasi untuk menutup beban operasional. Hal ini mengancam kesehatan perusahaan asuransi sekaligus merugikan investor.**

4,4% pada 2014 menjadi 1,5% pada akhir tahun 2017.

Jika terus menciut ke *level* minus, AAUI melihat perusahaan asuransi akan menggunakan biaya hasil investasi untuk menutup beban operasional. Hal ini mengancam kesehatan perusahaan asuransi sekaligus merugikan investor.

Direktur Eksekutif AAUI Dody Achmad S. Dalimunthe menyatakan, AAUI dan anggota telah sepakat untuk memberi sanksi tegas kepada anggota yang terbukti melanggar, sanksi dimulai dari teguran hingga pengeluaran anggota dari asosiasi.

Dalam melakukan pengawasan, asosiasi akan berkoordinasi dengan pengurus di 33 cabang di seluruh Indonesia. Di samping itu, AAUI juga telah menyiapkan *Whistle Blowing System* (WBS) untuk laporan pelanggaran.

“Kami berharap pelaksanaan kesepakatan bersama ini dapat berjalan dengan baik, dengan tujuan *performance* industri asuransi membaik,” ungkap Dody.

Otoritas sendiri mendukung inisiatif dan upaya yang digagas oleh AAUI untuk membatasi praktik *engineering fee*. Hal itu dikemukakan oleh Juru Bicara OJK Sekar Putih Djarot.

Sekar berharap para anggota asosiasi dapat melaksanakan keputusan yang telah disepakati agar tercipta persaingan yang lebih di antara pelaku usaha asuransi.

“Komitmen penggunaan *engineering fee* secara wajar dan sesuai peruntukkan pada dasarnya baik untuk mengontrol biaya dan menciptakan persaingan usaha yang sehat di antara pelaku usaha asuransi,” kata Sekar. ●



## Produk Tradisional Asuransi Jiwa Kembali jadi Incaran

Tahun politik 2019 dinilai akan menjadi momentum bagi pertumbuhan produk asuransi tradisional di segmen asuransi jiwa di Indonesia.

Sejumlah perusahaan asuransi jiwa menilai, produk asuransi tradisional akan kembali meraup konsumennya pada awal tahun ini. Ada sejumlah faktor yang ditengarai mendorong hal itu.

Di antaranya kejenuhan masyarakat terhadap Produk Asuransi Yang Dikaitkan Dengan Investasi (PAYDI) atau *unit-linked*, terutama setelah gejala yang terjadi di pasar pada tahun lalu, bertumbuhnya kesadaran dan pemahaman masyarakat dalam berasuransi, serta strategi perusahaan yang memang mendorong pertumbuhan produk tradisional.

Direktur Eksekutif Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI), Togar Pasaribu memproyeksikan, penjualan produk asuransi tradisional akan tumbuh 12% (*year on year/yoy*) pada tahun ini.

Menurut beliau, saat ini semakin banyak masyarakat

yang memprioritaskan aspek perlindungan dibandingkan dengan aspek investasi saat membeli produk asuransi jiwa.

Di samping itu, lanjutnya, asuransi tradisional diyakini mampu menyentuh semua kalangan dengan produk yang lebih sederhana dan harga yang terjangkau.

“Hal ini bisa menjadi peluang bagi asuransi jiwa untuk masuk ke pasar lewat produk dasar berupa produk proteksi yang relatif lebih sederhana dan terjangkau,” kata Togar, Senin (14/1/2019).

Head of Corporate Secretary & Corporate Communication PT BNI Life Insurance. Arry Herwindo mengungkapkan, perseroan melihat adanya kesadaran dan pemahaman yang semakin baik di kalangan masyarakat dalam berasuransi.

Oleh karena itu, lanjutnya, perseroan akan mengoptimalkan produk tradisional untuk meraup premi pada 2019. Anak perusahaan PT Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk. ini menargetkan penjualan produk tradisional akan tumbuh 90,09% yoy pada tahun ini.

Perseroan menargetkan perolehan premi dari asuransi tradisional senilai Rp10,17 triliun atau 78,83% dari keseluruhan target yang dipatok Rp12,9 triliun. Jadi, kontribusi dari produk tradisional terhadap keseluruhan bisnis BNI Life pun meningkat pada tahun ini.

Pada tahun lalu, produk tradisional menyumbang perolehan premi sebesar 75% dari total bisnis perseroan.

Di samping itu, kata Arry, optimisme juga didorong oleh karakteristik produk tradisional yang dikenal dengan produk sederhana dan mudah dipahami. Dengan keunggulan itu, dia meyakini mampu menyentuh pasar milenial, terlebih dengan bantuan pemasaran digital. “Dalam pendekatan kepada calon nasabah, produk tradisional juga lebih mudah dijelaskan,” ujarnya.

Iwan Pasila, Chief Executive Officer PT Asuransi Jiwa Inhealth Indonesia menyebutkan bahwa kebutuhan pasar terhadap produk asuransi tradisional cukup besar. Perusahaan yang telah lama bergelut di bisnis asuransi kesehatan ini pun sudah mulai masuk ke bisnis asuransi tradisional.

“Kami punya produk tradisional tetapi penetrasinya belum maksimal,” katanya.

Sementara itu, Head of Marketing Planning PT Hanwha Life Insurance Indonesia, Fabianus Widyarto, menyebutkan, pihaknya juga akan mengembangkan produk asuransi tradisional pada tahun ini, mengingat besarnya pasar yang belum tergarap.

Beliau memperkirakan, munculnya sejumlah produk tradisional pada awal tahun ini disebabkan oleh kejenuhan masyarakat terhadap produk *unit-linked*.

Menurut beliau, perusahaan asuransi jiwa khususnya pemain baru, mengembangkan produk tradisional agar masyarakat memiliki pilihan. “Untuk nasabah produk tradisional memiliki benefit pilihan yang lebih banyak dan lebih pada proteksi,” jelas Fabianus. ●





# Sindikasi, Gotong Royong Dalam Memberikan Kredit

Kredit sindikasi adalah pinjaman atau kredit yang diberikan oleh bank secara bersama-sama kepada debitur tertentu. Kredit yang diberikan secara sindikasi dapat berupa kredit investasi dan kredit modal kerja.

**A**lasan kredit sindikasi diberikan secara bersama-sama karena jumlahnya terlampaui besar, sehingga tidak sanggup jika dibiayai oleh satu bank. Apabila dibiayai secara sendiri bank tertentu akan terkena Batas Maksimum Pemberian Kredit (BMPK).

Batas maksimum yang berlaku saat ini adalah 20% untuk debitur

swasta, sedangkan 30% untuk kredit yang diberikan kepada debitur badan usaha milik negara atau BUMN.

Pemberian kredit secara sindikasi juga untuk memperkecil risiko bagi bank. Peralnya, manajemen dan pengawasan bank dapat dilakukan kajian secara bersama-sama, sehingga *sharing* pengalaman dalam menangani debitur besar.

Adapun, bunga kredit yang ditawarkan dalam kredit sindikasi ada beberapa macam. Misal kesepakatan bersama antarbank untuk memberikan suku bunga yang seragam dalam perjanjian kredit sindikasi.

Namun, ada juga penawaran bunga yang berbeda antara bank satu dengan bank lainnya. Biasanya ini memakai skema *club deal* dalam sindikasi. Biasanya bunga yang ditawarkan dalam sindikasi akan lebih murah karena ada tawar menawar antarbank dan calon debitur.



Seiring dengan maraknya proyek infrastruktur, kredit sindikasi dalam beberapa tahun terakhir menjadi opsi dalam memberikan pembiayaan. Bahkan, pada tahun lalu sindikasi kredit perbankan mencapai rekor.

Salah satu contoh adalah sindikasi kredit yang melibatkan 29 bank untuk proyek yang dikerjakan PT Jakarta Tollroad Development (JTD). Pembiayaan tahap I yang merupakan bagian dari enam Ruas Jalan Tol Dalam Kota Jakarta.

Total nilai proyek tersebut mencapai sebesar Rp20,8 triliun dan sekitar 66% atau Rp13,7 triliun dibiayai secara sindikasi.

Selain itu, ada sindikasi kredit untuk pembangunan ruas tol Jakarta–Cikampek II (*elevated*) sepanjang 38,6 km. Total nilai pembiayaan yang disalurkan oleh 16 bank dan lembaga keuangan dalam proyek tersebut sebesar Rp11,3 triliun.

Pada pengujung tahun 2017 juga ada sindikasi kredit yang melibatkan 12 bank untuk proyek LRT Jabodebek. Kredit senilai Rp19,25 triliun itu diberikan kepada PT Kereta Api Indonesia (Persero) dengan jangka waktu 18 tahun.

Jumlah kredit itu terbagi atas sebesar Rp 18,1 triliun untuk kredit investasi dan Rp 1,15 triliun untuk kredit modal kerja.

Direktur Riset Center of Reform on Economics (CORE) Piter Abdullah memperkirakan, kredit sindikasi pada tahun ini akan lebih besar dari tahun sebelumnya. Kucuran kredit sindikasi, lanjutnya, diperkirakan akan banyak digelontorkan kepada pembangunan infrastruktur.

“Kredit sindikasi saya kira adalah solusi untuk proyek-proyek besar, khususnya di pembangunan infrastruktur pemerintah dan juga proyek swasta nasional yang tidak

mungkin dibiayai oleh satu bank, bahkan oleh satu bank BUKU (Bank Umum Kegiatan Usaha) IV,” jelasnya saat dihubungi, baru-baru ini.

Menurutnya, kredit sindikasi juga akan memberikan risiko yang lebih rendah kepada bank. Dengan terlibat dalam sindikasi, bank tidak akan melampaui BMPK atau *legal lending* limit saat menggelontorkan kredit.

Meski begitu, lanjut Piter, pemberian kredit sindikasi juga tetap mengandung risiko, terutama dari kondisi keuangan debiturnya. Likuiditas beberapa perusahaan karya belakangan cukup tertekan karena masifnya proyek yang dikerjakan.

“Namun, selama mereka mampu dan lancar membayar cicilan dan pokok pinjaman ke bank maka kondisi bank akan baik-baik saja. Tidak ada efek menular dari debitur ke bank selama kreditnya lancar,” ujarnya. ●



# Apa itu *Equity Crowdfunding*?

Pada akhir Desember 2018, Otoritas Jasa Keuangan merilis peraturan baru yakni Peraturan Otoritas Jasa Keuangan (POJK) No. 37/POJK.04/2018 tentang Layanan Urun Dana Melalui Penawaran Saham Berbasis Teknologi Informasi atau *Equity Crowdfunding*.

*Equity crowdfunding* adalah penyelenggaraan layanan penawaran saham yang dilakukan oleh penerbit untuk menjual saham secara langsung kepada pemodal melalui sistem elektronik dengan menggunakan jaringan internet.

Melalui mekanisme *equity crowdfunding* ini, perusahaan kecil dengan jumlah modal tak lebih dari Rp30 miliar dapat menghimpun dana dari publik di luar pasar modal dengan menawarkan saham.

Namun demikian, layanan ini berbeda dibandingkan dengan penawaran umum saham yang dimaksud dalam UU No. 8/1995 tentang Pasar Modal. Dalam mekanisme *equity crowdfunding* ini, yang bertindak sebagai penyelenggara tidak harus Bursa Efek Indonesia sebagaimana proses penawaran umum perdana (*Initial Public Offering*/IPO) saham, melainkan cukup melalui perusahaan terbatas atau koperasi.

Perusahaan terbatas yang dimaksud dapat berupa perusahaan efek yang telah mengantongi izin dari OJK untuk melakukan kegiatan





**Penerbit *equity crowdfunding* harus berbentuk perseroan terbatas dan bukan merupakan perusahaan yang dikendalikan, baik langsung maupun tidak langsung oleh suatu kelompok usaha atau konglomerasi.**

lain sebagai penyelenggara *equity crowdfunding*. Penyelenggara juga harus terdaftar sebagai penyelenggara sistem elektronik pada Kementerian Komunikasi dan Informatika.

Dari sisi permodalan, penyelenggara *equity crowdfunding* harus memiliki modal disetor minimal Rp2,5 miliar pada saat mengajukan permohonan izin. Dalam melaksanakan kegiatan sebagai penyelenggara *equity crowdfunding*, penyelenggara dapat bekerja sama dengan penyelenggara layanan jasa keuangan berbasis teknologi informasi alias *fintech*.

Selain itu, harus tersedia juga sumber daya manusia yang memiliki keahlian dan/atau latar belakang di bidang teknologi informasi, serta kemampuan untuk melakukan *review* terhadap penerbit.

Dalam *equity crowdfunding*, penerbit hanya dapat menawarkan saham melalui satu penyelenggara dalam waktu yang bersamaan. Batas maksimum dana yang dapat dihimpun dalam proses *equity crowdfunding* adalah Rp10 miliar dengan jangka waktu penghimpunan 12 bulan.

Namun demikian, penerbit dapat menetapkan jumlah minimum dana dengan catatan harus

mengungkapkan rencana penggunaan dana dan sumber dana lain untuk melaksanakan rencana penggunaan dana.

Saat ini, OJK tengah mendorong sejumlah startup *fintech* yang berada dalam wadah OJK *Innovation Center for Digital Financial Technology* atau OJK Infinity untuk mengurus perizinan guna menjalankan fungsi penyedia layanan *equity crowdfunding*.

Hoesen, Kepala Eksekutif Pengawas Pasar Modal OJK mengatakan bahwa kini OJK membuka pintu bagi *startup* teknologi informasi yang memiliki karakter bisnis di bidang layanan urun dana untuk bisa menjadi penyedia layanan atau *platform* yang akan mempertemukan investor dan *issuer* atau pihak yang membutuhkan dana.

Lalu siapa yang bisa melakukan penggalangan dana *equity crowdfunding*?

Penerbit *equity crowdfunding* harus berbentuk perseroan terbatas dan bukan merupakan perusahaan yang dikendalikan, baik langsung maupun tidak langsung oleh suatu kelompok usaha atau konglomerasi.

Penerbit juga bukan merupakan perusahaan terbuka atau anak

perusahaan terbuka. Selain itu, kekayaan penerbit tak boleh lebih dari Rp10 miliar, tidak termasuk tanah dan bangunan.

Adapun pihak yang boleh bertindak sebagai pemodal dalam *equity crowdfunding* adalah investor dengan penghasilan sampai dengan Rp500 juta per tahun dengan jatah pembelian saham maksimal 5% dari penghasilan per tahun dan investor dengan penghasilan di atas Rp500 juta per tahun dengan jatah pembelian saham maksimal 10% dari penghasilan per tahun.

Namun demikian, persyaratan di atas tidak berlaku bagi investor yang berstatus badan hukum dan pihak yang mempunyai pengalaman berinvestasi di pasar modal yang dibuktikan dengan kepemilikan rekening efek minimum 2 tahun sebelum penawaran saham.

Dalam mekanisme *equity crowdfunding* ini, investor dapat membatalkan rencana pembelian saham paling lambat dalam waktu 48 jam setelah melakukan pembelian saham. Ketika investor membatalkan rencana pembelian saham, maka penyelenggara wajib mengembalikan dana kepada investor paling lambat dua hari kerja setelah pembatalan pemesanan. ●

# Mana dulu nih, Dana Darurat, Asuransi, atau Investasi?

Seperti pernah dibahas sebelumnya, seseorang yang sudah memiliki pendapatan, harus bisa menyisihkan sebagian uangnya di awal bulan. Menyisihkan uang di awal bulan adalah upaya untuk perencanaan keuangan yang lebih sehat. Menyisihkan uang itu bukan hal yang sulit *kok*, hal yang paling penting adalah, menyesuaikan *lifestyle* dengan daya beli dan tingkat pendapatan.

Semua orang bisa dan mampu menyisihkan uang, termasuk sobat millennial yang baru terjun ke dunia kerja dan hanya mengandalkan gaji Upah Minimum Regional (UMR). *Gak percaya? Cek deh* ilustrasi cara menyisihkan uang dan mengatur pengeluaran di artikel ini.

*Nah*, pertanyaan selanjutnya adalah, lalu pendapatan yang sudah kita sisihkan itu *diapain* ya? Apakah dijadikan dana darurat? Dijadikan dana asuransi? Atau dijadikan dana investasi? Mana yang harus didahulukan?

Dalam ilmu perencanaan keuangan (*financial planning*), dikenal sebuah piramida yang menggambarkan prioritas atau urutan kepentingan. Prioritas itu seperti penjelasan dalam [https://id.wikipedia.org/wiki/Perencana\\_keuangan](https://id.wikipedia.org/wiki/Perencana_keuangan) adalah sebagai berikut:



1

Prioritas pertama dalam perencanaan keuangan adalah memenuhi kebutuhan jangka pendek, dalam hal ini adalah mengelola arus kas (*cash flow*), dana darurat dan utang. Ketiga bagian tersebut adalah permasalahan keuangan jangka pendek yang harus dipastikan sehat.

2

Prioritas kedua adalah manajemen risiko individu (*personal risk management*). Pada bagian ini, seseorang memastikan aset-asetnya telah terlindungi dengan cukup, dengan kata lain seseorang memastikan dirinya terlindungi oleh asuransi atau proteksi.

3

Prioritas ketiga adalah tujuan-tujuan keuangan jangka menengah. Prioritas yang ada bisa saja berbeda, misal ada yang prioritasnya biaya pendidikan anak, biaya untuk perjalanan ibadah, atau biaya untuk membeli rumah dan lain sebagainya.

4

Prioritas keempat adalah tujuan keuangan jangka panjang seperti dana hari tua (dana pensiun).

5

Prioritas terakhir adalah waris atau distribusi keuangan.

Pada Prioritas pertama untuk kebutuhan jangka pendek, dari ketiganya, dana darurat, asuransi, dan investasi, mana yang paling penting dan harus didahulukan? Jawabannya adalah **dana darurat**.

Dana darurat adalah dana yang dipersiapkan untuk menutupi kebutuhan-kebutuhan mendesak dan/atau kejadian-kejadian yang terjadi secara tidak terduga.

Idealnya untuk para *single*, dana

darurat adalah sebesar 6x pengeluaran rutin bulanan. Misalnya, pengeluaran rutinmu adalah Rp3.000.000, maka dana darurat yang harus disiapkan adalah Rp3.000.000 x 6 = Rp18.000.000.

Sebenarnya, kegunaan dana darurat berbeda dengan dana yang dipakai sehari-hari. Dana darurat sebaiknya hanya digunakan dalam keadaan terjepit atau benar-benar darurat.

Selain itu, dana tersebut harus dipisahkan dari rekening harian, investasi atau tabungan jangka pendek yang dimaksudkan untuk memenuhi tujuan keuangan jangka pendek.

Setelah target dana darurat terpenuhi, pilihlah produk asuransi. Jika target dana asuransi sudah tercapai, anggarkan dana ke produk investasi. Berikut merupakan piramida prioritas pengalokasian dana yang sudah disisihkan:



### Dana Darurat

Produk perbankan syariah yang ditawarkan oleh bank ada beberapa bentuknya, mulai dari tabungan syariah, KPR syariah, hingga deposito syariah.

Deposito syariah adalah salah satu produk perbankan yang dipakai untuk melakukan investasi berjangka dengan menerapkan prinsip syariah. Jenis investasi ini ditujukan kepada nasabah perorangan atau perusahaan dengan menggunakan akad mudharabah.

### Asuransi

Untuk piramida asuransi, dapat berupa asuransi kesehatan syariah, asuransi jiwa syariah, dan asuransi kendaraan syariah. Selama beberapa tahun terakhir, asuransi syariah menjadi salah satu produk asuransi yang banyak dibicarakan dalam kalangan masyarakat.

Asuransi ini hadir untuk memenuhi kepentingan dan keinginan banyak orang yang mengharapkan adanya sebuah produk asuransi yang halal dan sesuai dengan ketentuan syariah.

### Investasi

Dalam syariah Islam terdapat surat berharga syariah yang dapat diperjualbelikan dan surat berharga syariah yang tidak dapat diperjualbelikan. Saham dan sukuk termasuk dalam surat berharga syariah yang dapat diperjualbelikan, sedangkan reksadana termasuk dalam kategori tidak dapat diperjualbelikan.

Pada surat berharga syariah yang dapat diperjualbelikan haruslah mewakili dari suatu aset riil. Sukuk dan saham syariah merupakan dua jenis instrumen surat berharga syariah yang dapat diperjualbelikan

karena mewakili dari aset riil yang menjadi *underlying*-nya.

Reksadana syariah mewakili aset finansial, yang isinya saham, sukuk deposito atau produk pasar uang, sehingga reksadana syariah tidak dapat diperjualbelikan.

Jadi, sobat-sobat milenial yang sudah menyisihkan pendapatan di awal bulan, segera buat perencanaan untuk dana darurat *ya*. ●

Sumber: <https://akucintakeuangansyariah.com/mana-dulu-nih-dana-darurat-asuransi-atau-investasi/>, <http://keuangansyariah.mysharing.co/apa-beda-saham-syariah-sukuk-dan-reksa-dana-syariah/>, dan <https://www.cermati.com/artikel/pengertian-asuransi-syariah-dan-perbedaannya-dengan-asuransi-konvensional>





## Edukasi Keuangan Masif

# Pagelaran Wayang Kulit di Alun-Alun Way Jepara, Lampung Timur

Survei Nasional Literasi Keuangan Indonesia yang dilaksanakan oleh OJK pada tahun 2016 menunjukkan bahwa indeks literasi masyarakat Indonesia baru sebesar 29,6%, sedangkan indeks inklusi masyarakat Indonesia sebesar 67,8%.

Tingkat literasi yang lebih rendah dibandingkan dengan tingkat inklusi atau penggunaan produknya menunjukkan, masyarakat Indonesia menggunakan produk dan layanan di lembaga keuangan formal tidak diikuti dengan pemahaman yang cukup.

Hal tersebut dapat disebabkan oleh rendahnya pemahaman masyarakat mengenai lembaga keuangan formal serta produk dan layanan yang tersedia di sektor jasa keuangan.

Sebagai upaya OJK untuk meningkatkan pemahaman masyarakat mengenai lembaga keuangan dan produk, serta layanan keuangan dalam rangka mencapai target literasi keuangan 35% dan inklusi keuangan 75% sesuai dengan Peraturan Presiden No. 50 Tahun 2017 dan Perpres No. 82 Tahun 2016, telah dilaksanakan Edukasi Keuangan Masif Melalui Pagelaran Wayang Kulit di Alun-Alun Kecamatan Way Jepara, Kabupaten Lampung Timur.

Rangkaian pementasan wayang pada 16 Februari 2019 itu dibawakan oleh Ki Dalang Haryoko Purbo Kusumo dengan lakon “Duryudana Gugur”. Kegiatan itu dihadiri oleh tamu undangan Kepala Organisasi Pemerintah Daerah (OPD) Kabupaten Lampung Timur dan sekitar 1.500 orang masyarakat.

Acara tersebut berjalan dengan lancar dan pengunjung antusias terhadap materi yang dibawakan oleh dalang. Pada sesi “Goro-goro”, Sang Dalang menyampaikan materi yang dikemas dalam cerita tokoh pewayangan.

Adapun materi yang disampaikan adalah Pengenalan OJK dan Waspada Investasi, Perencanaan Keuangan, Budaya Menabung dan Berinvestasi dan Pengenalan Produk Lembaga Jasa Keuangan.

Untuk memeriahkan pagelaran wayang kulit tersebut, terdapat partisipasi Lembaga Jasa Keuangan (LJK) dalam bentuk pembukaan *booth-booth* pemberian informasi produk keuangan. Adapun LJK yang ikut berpartisipasi adalah PT Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk., PT Bank BNI Syariah., PT Bank Syariah Mandiri, dan PT Pegadaian (Persero). ●



## Sosialisasi Inklusi Keuangan Syariah untuk Pemberdayaan Umat di Kabupaten Ciamis

Otoritas Jasa Keuangan (OJK) melaksanakan Pagelaran Wayang Golek dalam rangka Sosialisasi Inklusi Keuangan Syariah untuk Pemberdayaan Umat di Lapangan Bola Desa Cisonrol, Kecamatan Rancah, Kabupaten Ciamis.

Pagelaran Wayang Golek pada 9 Februari 2019 itu terselenggara berkat kerja sama yang baik dengan Bank Syariah Mandiri, Bank Muamalat, Bank BNI Syariah, Bank Rakyat Indonesia Syariah, Bank BJB Syariah dan Pemerintah Desa Cisonrol.

Kegiatan tersebut diikuti oleh sebanyak 400 orang masyarakat diselingi dengan kuis-kuis berhadiah agar para pengunjung antusias berpartisipasi dan secara tidak langsung juga menerima informasi-informasi mengenai Inklusi Keuangan Syariah.

Pelaksanaan kegiatan itu dimulai dengan Tarian Pembukaan dengan Tari Sunda Modern, disusul sambutan oleh Waryono, Kepala Desa Cisonrol, kemudian oleh Ketua Dewan Komisioner OJK Wimboh Santoso dan pementasan

Seni Calung oleh Calung Daminatila Group.

Penyerahan wayang golek secara simbolis dilakukan oleh Wimboh Santoso kepada Ki Dalang Opick Sunandar Sunarya yang menampilkan lakon "Bobodoran".

Materi yang disampaikan dalam pagelaran wayang golek tersebut adalah pengenalan tugas, fungsi, wewenang OJK ke masyarakat, waspada investasi bodong dan pengaduannya, pengenalan produk-produk keuangan syariah, serta manfaat budaya menabung. ●







## Program Galeri Investasi *Mobile* (GIM) di Universitas Jambi

Departemen Literasi dan Inklusi Keuangan (DLIK) Otoritas Jasa Keuangan (OJK) bekerja sama dengan PT Bursa Efek Indonesia (BEI) dan Galeri Investasi Universitas Jambi meluncurkan program Galeri Investasi *Mobile* (GIM) Universitas Jambi.

Program yang dilaksanakan pada 12 Februari 2019 di Ruang Rapat Senat Universitas Jambi itu didahului dengan *pre-test* dan menyanyikan lagu Indonesia Raya diikuti oleh seluruh peserta kegiatan. Mengawali kegiatan, sambutan disampaikan

oleh Endang Nuryadin selaku Kepala Kantor OJK Jambi, dilanjutkan dengan sambutan dan pembukaan oleh Rektor Universitas Jambi, Prof. Johni Najwan, S.H., M.H., Ph.D.

Setelah dibuka, acara dilanjutkan dengan seminar Pasar Modal di Indonesia dalam bentuk diskusi panel yang dimoderatori oleh Dr. Drs. Syahmardi Yacob, MBA selaku Lektor Kepala - Dosen di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Jambi.

Adapun narasumber pada kegiatan tersebut adalah kami

selaku Direktur Literasi dan Edukasi Keuangan dan Erna Dewayani selaku Kepala Divisi Pengembangan Investor BEI.

Kegiatan dihadiri oleh kurang lebih 165 peserta dari berbagai latar belakang, yakni perwakilan pegawai Lembaga Jasa Keuangan di wilayah Kota Jambi (perbankan, pergadaian, dan lainnya), Pegawai Perusahaan Daerah Setempat (PTPN dan lain-lain), perwakilan aparat sipil negara di wilayah Kota Jambi, dan dekan, dosen, dan mahasiswa/i dari lingkungan Universitas Jambi. ●







## Sinergi Edukasi OJK Kemendikbud & Kemenag Bagi Guru IPS Tingkat SMP/MTs

Otoritas Jasa Keuangan (OJK) bekerja sama dengan Kemendikbud dan Kemenag memberikan edukasi bagi guru IPS tingkat SMP/MTs di wilayah Kota Jambi pada 13-14 Februari 2019.

Dalam rangkaian kegiatan tersebut, sambutan dilakukan oleh Direktur Literasi dan Edukasi Keuangan, dilanjutkan pembukaan kegiatan Sinergi Edukasi OJK oleh Ir. H. Budidaya selaku Sekretaris Daerah Kota Jambi.

Sebanyak 192 orang guru IPS tingkat SMP/MTs di wilayah Kota Jambi mengikuti kegiatan tersebut, sedangkan peserta menerima sejumlah materi dari para narasumber.

Materi penjelasan tentang edukasi keuangan itu di antaranya mengenai OJK oleh Direktur Literasi dan Edukasi Keuangan, materi pembiayaan oleh Deputi Direktur Literasi dan Informasi OJK, materi Perbankan oleh Hotman Simbolon (Citibank N.A.), dan materi Asuransi oleh Anton Lie (PT Asuransi Central Asia).

Selain itu, ada narasumber dengan materi Pergadaian, yakni Khoiriyah Dwi Putranti (PT Pegadaian), materi Pasar Modal oleh Rudyanto (PT Panin Asset Management), materi Dana Pensiun oleh Totok Subiyanto (PT Lautandhana Asset Management), dan materi Ekonomi Syariah oleh Hermansyah (*Expert* Bidang Industri Jasa Keuangan Syariah).

Kegiatan yang dilaksanakan selama dua hari itu berjalan dengan baik, interaktif, dan para peserta antusias menerima pengetahuan baru. Peningkatan pemahaman peserta mengenai materi yang disampaikan berdasarkan nilai *pre-test* sebesar 17,7% dan *post-test* sebesar 70,1% adalah sebesar 52,4%.

Adapun *pre-test* dan *post-test* terdiri dari 20 pertanyaan yang sama dan mencakup seluruh materi yang disampaikan pada saat kegiatan. ●



## Diseminasi Ketentuan Baru Layanan Pengaduan Konsumen Pada Pelaku Usaha Jasa Keuangan di Palangka Raya

Direktorat Penelitian Kebijakan dan Pengaturan Edukasi dan Perlindungan Konsumen (DPBK) menggelar sosialisasi dalam rangka diseminasi ketentuan baru tentang Layanan Pengaduan Konsumen serta ketentuan teknis pelaksanaannya kepada seluruh Pelaku Usaha Jasa Keuangan (PUJK).

Sosialisasi yang dihadiri oleh kurang lebih 100 orang peserta itu dibuka oleh Kepala Kantor Otoritas Jasa Keuangan Provinsi Kalimantan Tengah B. Iwan Tri Handoyo pada 19 Februari 2019 di Palangka Raya, Kalimantan Tengah.

Menurut Iwan Tri Handoyo, bahwa Edukasi dan Perlindungan Konsumen merupakan hal yang

penting sebagai ujung tombak PUJK dalam berinteraksi dengan konsumen dan/atau masyarakat, hal ini mengingat PUJK memiliki fungsi intermediasi.

Oleh karenanya melalui gelaran sosialisasi yang diprakarsai oleh DPBK terkait dengan ketentuan baru tentang EPK diharapkan dapat meningkatkan *awareness* PUJK dalam upaya memitigasi Pengaduan oleh Konsumen serta mampu merancang mekanisme Penyelesaian Pengaduan sesuai ketentuan Layanan Pengaduan Konsumen.

Selain itu, PUJK juga diharapkan memiliki *awareness* terhadap program Literasi dan Inklusi Keuangan sesuai amanat Perpres

Nomor 82 Tahun 2016, dimana tingkat Inklusi Keuangan ditargetkan 75% di tahun 2019 dan tingkat Literasi Keuangan sesuai dengan Perpres Nomor 50 Tahun 2017 diharapkan mencapai 35% di tahun 2019.

Sementara itu, Direktur Penelitian Kebijakan dan Pengaturan Edukasi dan Perlindungan Konsumen Rela Ginting dalam penyampaian *overview* ketentuan tentang Layanan Pengaduan Konsumen serta Literasi dan Inklusi Keuangan menekankan agar PUJK dapat melakukan penyesuaian internal dengan diterbitkannya POJK Nomor 18/POJK.07/2018 tentang Layanan Pengaduan Konsumen di Sektor Jasa Keuangan yang akan berlaku pada 10 Maret 2019.

Selain itu, PUJK diharapkan pula dapat melaporkan rencana dan kegiatan Literasi dan Inklusi Keuangan sesuai POJK Nomor 76/POJK.07/2016 tentang Literasi dan Inklusi Keuangan serta laporan layanan pengaduan konsumen melalui sistem SiPEDULI. ●





# Jangan Segan Menggali Informasi



Dalam kerangka kerja tahun ini, Otoritas Jasa Keuangan (OJK) menetapkan lima program. Salah satu program yang ingin dikedepankan terkait dengan inovasi layanan keuangan berbasis digital bagi industri jasa keuangan dalam negeri.

Sejalan dengan penetrasi dan pengembangan internet di Indonesia, layanan keuangan berbasis digital menjadi keniscayaan. Hampir semua industri jasa keuangan, khususnya perbankan mengoptimalkan basis layanan digital.

Selain itu, bermunculan pula berbagai perusahaan rintisan berbasis teknologi dengan menawarkan layanan keuangan, simpanan, pinjaman, hingga jual beli produk investasi.

Bagi OJK, perkembangan itu tentu saja menggembirakan sebagai upaya memperdalam inklusi keuangan di masyarakat. Satu sisi,

publik juga harus menyadari bahwa perusahaan digital yang memberikan layanan keuangan harus memperoleh izin resmi dari OJK.

Untuk memastikan bahwa aplikasi layanan keuangan yang dituju oleh konsumen tercatat resmi di OJK, masyarakat dapat meminta informasi di OJK atau melihat melalui website resmi OJK di Pusat Informasi Industri Pengelolaan Investasi.

Dalam Pusat Informasi Industri Pengelolaan Investasi, masyarakat bisa mencari langsung perusahaan yang terdaftar sebagai agen produk investasi reksa dana.

Sebagai gambaran, investasi produk reksa dana saat ini sudah semakin mudah. Pembelian produk reksa dana tidak harus datang ke bank atau perusahaan manajer investasi.

Dengan aplikasi yang tersedia di ponsel cerdas saat ini, masyarakat

bisa mengunduh, lalu berinvestasi secara mudah. Oleh sebab itu, masyarakat harus disadarkan untuk menggali informasi mengenai perusahaan atau agen penjual produk investasi, sebelum menanamkan dananya.

Selain produk investasi pasar modal, secara rutin OJK juga mengumumkan daftar perusahaan *financial technology* (*fintech*) yang memiliki izin resmi.

Sama halnya dengan produk layanan pasar modal, perkembangan layanan *fintech* yang menjamur dapat membantu pendalaman akses keuangan.

Hanya saja, setiap produk yang ditawarkan oleh *fintech* juga harus berada di bawah pengawasan OJK. Dengan demikian harapannya, peristiwa yang acapkali merugikan konsumen dalam hal layanan keuangan dapat semakin berkurang dengan upaya mitigasi sejak dini. ●





## Menabung Ya **SimPel** Aja **Simpanan Pelajar**

Menabung adalah kebiasaan baik yang harus dibudayakan sejak memasuki usia sekolah. Kini telah hadir SimPel, Simpanan Pelajar. Tabungan untuk siswa yang diterbitkan secara nasional oleh bank-bank di Indonesia. Persyaratannya simpel, menabung pun simpel karena bisa dilakukan di sekolah. Menabung pasti untung dengan SimPel .

Untuk informasi lebih lanjut, hubungi



Satu layanan untuk Indonesia maju  
[www.ojk.go.id](http://www.ojk.go.id)



# INKLUSI KEUANGAN

untuk semua

