



# Penyebab Harga Emas Naik Turun

- Ketidakpastian kondisi global
- Penawaran dan permintaan emas
- Kebijakan moneter
- Inflasi
- Nilai tukar Dolar Amerika Serikat



# MENGOPTIMALKAN PERLINDUNGAN DI ERA DIGITAL

Layanan keuangan berbasis digital berkembang pesat di Tanah Air. Pemain bisnisnya tidak hanya perusahaan keuangan yang sudah mapan, tetapi juga perusahaan rintisan atau *startup* dengan menawarkan berbagai konsep.

Beragamnya layanan keuangan digital di masyarakat tentu menggembirakan, khususnya dalam rangka memperkuat penetrasi dan inklusi keuangan di masyarakat.

Dalam beberapa tahun terakhir, Otoritas Jasa Keuangan (OJK) terus mengupayakan agar akses keuangan ke masyarakat semakin mudah dengan memanfaatkan teknologi dan internet.

Satu sisi, otoritas juga tidak menutup mata bahwa layanan keuangan berbasis digital memiliki celah yang berpotensi memunculkan kecurangan atau fraud yang bisa mengganggu sistem keuangan dalam negeri.

Berbekal pengalaman yang ada, serta mencermati kejadian-kejadian yang muncul di masyarakat, awal Agustus 2019 OJK menunjuk Asosiasi *Fintech* Indonesia (Aftech) sebagai Asosiasi Penyelenggara Inovasi Keuangan Digital (IKD) sesuai

amanat POJK No. 13/POJK.02/2018 tentang Inovasi Keuangan Digital di Sektor Jasa Keuangan.

Penunjukan tersebut bertujuan untuk membangun sistem pengawasan penyelenggara inovasi keuangan digital yang berkembang di masyarakat dapat berjalan lebih efektif.

Inovasi keuangan digital harus diakui memberi banyak manfaat positif seperti meningkatkan literasi dan inklusi keuangan, serta mampu menutup *gap* pembiayaan untuk Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM).

Dengan adanya Aftech, potensi risiko akibat layanan keuangan digital yang tidak sejalan dengan ketentuan, dapat ditekan keberadaannya.

Harapannya muncul sinergi dengan Lembaga Jasa Keuangan agar perlindungan konsumen tetap terjaga.

Melalui Aftech dapat terbentuk ekosistem layanan keuangan digital yang kuat dan mengayomi anggotanya, serta berperan aktif dalam meningkatkan kualitas pengawasan penyelenggara IKD.

Tidak hanya itu, OJK juga terus berupaya memberikan perlindungan kepada para konsumen di industri

keuangan dengan menjalankan Satgas Waspada Investasi (SWI).

Kerja sama dilakukan antara OJK dan Badan Reserse Kriminal (Bareskrim) Polri.

Satgas Waspada Investasi menjadi bagian meningkatkan koordinasi dan mempercepat penindakan terhadap perusahaan investasi ilegal.

Industri keuangan, baik yang konvensional maupun berbasis digital harus melakukan mitigasi risiko sejak dini untuk mencegah terjadinya kecurangan. Sebagai institusi penghimpunan dana publik, tentu saja pelaku industri harus menjaga kepercayaan masyarakat.

Demikian pula dengan konsumen dan pengakses layanan keuangan, perlu menggali informasi lebih dalam terkait dengan layanan keuangan yang ditawarkan oleh pelaku jasa.

OJK memiliki layanan konsumen yang bisa dijadikan sebagai sumber informasi awal bagi masyarakat untuk mengkases layanan keuangan. Kesadaran bersama ini penting agar industri keuangan di Tanah Air yang semakin berkembang semakin kokoh dan mampu meningkatkan kontribusinya bagi perekonomian nasional. ●



**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), Edwin Nurhadi (Direktur Pengembangan Inklusi Keuangan), 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

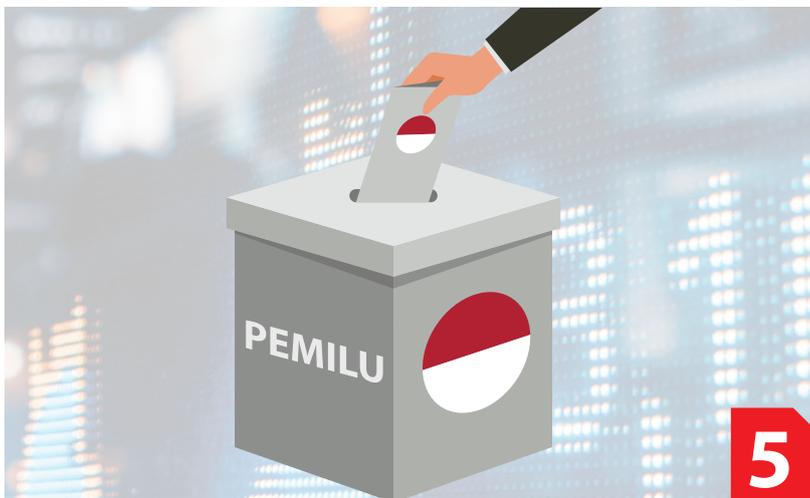
Alamat Redaksi: Bidang Edukasi & Perlindungan Konsumen OJK Menara Radius Prawiro Lantai 2, Komplek Perkantoran Bank Indonesia, Jl. MH Thamrin No. 2, Jakarta Pusat 10350

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 September 2019



## SOROTAN UTAMA

### Pemilu Kondusif, Pasar Keuangan pun Positif

Pengumuman Hasil Pemilihan Presiden 2019 oleh Komisi Pemilihan Umum (KPU) pada Selasa (21/5/2019) dini hari, yang mengunggulkan perolehan suara pasangan 01, Joko Widodo dan Ma'ruf Amin, ternyata belum cukup membuat pasar kala itu melepaskan sikap "wait and see" yang telah lama melekat.

5

- 3 **SALAM REDAKSI**  
Mengoptimalkan Perlindungan di Era Digital
- 10 **PERSPEKTIF**  
Masa *Wait and See* Berlanjut
- 11 **FOKUS PASAR MODAL**  
Menimbang Gairah Penerbitan Obligasi Korporasi
- 13 **FOKUS PERBANKAN**  
Bagaimana Nasib Uang Elektronik Berbasis Kartu Pasca QRIS?
- 15 **INFO PERBANKAN**  
Bank Lebih Berhati-Hati
- 16 **TINJAUAN REGULASI**  
*Regulatory Sandbox* Ramai Peminat
- 18 **BISNIS PEMULA**  
Mendorong UMKM Go Ekspor & Go Digital
- 22 **WASPADA INVESTASI**  
Satgas Waspada Investasi Terus Gempur *Fintech* Ilegal
- 24 **TELAAH PRODUK**  
Gampang Investasinya, Mudah Bayarnya
- 25 **INFO PASAR MODAL**  
Tren *Auto Reject* Atas (ARA) Emiten Baru
- 27 **FOKUS GLOBAL**  
Indonesia Terbuka untuk Perbankan ASEAN
- 29 **ANGKA BICARA**  
Produk Berkembang, Jumlah Investor Masih Kecil
- 32 **INFO PEMBIAYAAN**  
Menguntai Optimisme di Semester Kedua
- 34 **TOKOH**  
Peningkatan Penetrasi Jadi Pekerjaan Rumah Bagi *Stakeholders* Industri Asuransi Jiwa
- 36 **INFO IKNB**  
Sudahkah Saatnya Tinjau Ulang Tarif Premi Asuransi?



## 30 INSPIRASI

Rudy Utomo  
Presiden Direktur  
PT Evergreen Sekuritas  
Indonesia

### Tidak Ada Perusahaan Tumbuh Besar Tanpa IPO



- 38 **SERI PENGETAHUAN UMUM**
  - Pengembangan SDM Sektor Asuransi Tertinggal
  - Berburu Nasabah Secara Virtual
  - Apa itu Reksa Dana Filantropi?
- 41 **ARTIKEL**
  - Azas Selektif dan Kehati-Hatian Jadi Kunci Pinjaman *Online*

- Jadi Alat Ukur Efektivitas Program Edukasi dan Literasi Keuangan yang Terarah dan Terukur
- Amerika Serikat vs China: Perang Dagang Memanas, Harga Emas Menguat
- Peran Statistik dalam Pengambilan Keputusan

- 46 **KABAR OTORITAS**
  - Mendorong Akses Keuangan melalui Keuangan Digital
  - Potensi Pelajar dan Mahasiswa untuk Terus Menabung Masih Besar
  - OJK Fokus Tingkatkan Literasi dan Inklusi Keuangan Pemuda

## 50 INSIGHT

Jangan  
Terguir  
Layanan  
Cepat dan  
Mudah





# PEMILU KONDUSIF, PASAR KEUANGAN PUN POSITIF

**Pengumuman Hasil Pemilihan Presiden 2019 oleh Komisi Pemilihan Umum (KPU) pada Selasa (21/5/2019) dini hari, yang mengunggulkan perolehan suara pasangan 01, Joko Widodo dan Ma'ruf Amin, ternyata belum cukup membuat pasar kala itu melepaskan sikap “*wait and see*” yang telah lama melekat.**

Dasalnya, rangkaian penyelenggaraan Pemilihan Umum (Pemilu) 2019 yang cukup membuat situasi politik nasional memanas, menyebabkan baik para pelaku usaha maupun investor di pasar modal memilih untuk tetap bersikap “*wait and see*”. Dan pengumuman hasil Pemilu 2019 oleh KPU saat itu ternyata masih berbuntut gugatan kubu paslon 02, Prabowo Subianto dan Sandiaga S. Uno ke Mahkamah Konstitusi. Alhasil, para pelaku usaha dan investor kembali memperpanjang masa “*wait and see*” hingga ada keputusan final dan mengikat terkait Presiden dan Wakil Presiden Terpilih 2019-2024.

Ketika tepat pukul 21.15 WIB, Kamis (27/6/2019), Majelis Hakim Mahkamah Konstitusi memutuskan untuk menolak seluruh permohonan yang diajukan oleh Tim Kuasa Hukum Prabowo-Sandiaga. Keputusan



ini memperkuat kemenangan petahana Jokowi dan Ma'ruf Amin yang pada 21 Mei 2019, KPU telah menyatakan hasil perhitungan suara memperlihatkan pasangan ini menang dengan raihan 55,50%.

Artinya, keputusan MK telah memberikan kepastian terkait siapa Presiden dan Wakil Presiden 2019-2024. Lantas, bagaimana pasar keuangan menyikapi hasil Pemilu 2019 itu?

Meski suhu politik nasional sempat memanas selama penyelenggaraan pemilu, tetapi stabilitas ekonomi dan keamanan masih tetap kondusif sehingga dampak terhadap stabilitas pasar keuangan relatif minor. Deputi Gubernur Bank Indonesia Dody Budi Waluyo mengatakan, kepastian Kepala Negara yang sah hasil Pemilu 2019 akan memberikan sentimen positif bagi investor dan pelaku ekonomi. "Sentimen baik dan kepastian bagi investor serta pelaku ekonomi untuk berinvestasi dan melakukan ekspor," katanya, Jumat (28/6/2019).

Benar saja, laju Indeks Harga Saham Gabungan (IHSG) tercatat dalam tren *bullish* usai keputusan Mahkamah Konstitusi yaitu naik 1,54% dari level 6.352 pada 28 Juni 2019 menjadi 6.456 pada 19 Juli 2019. Sejalan dengan IHSG, nilai tukar rupiah juga turut menguat

pada periode yang sama dari Rp14.126 per dolar AS ke level Rp13.943 per dolar AS.

Sejak awal tahun 2019 hingga 8 Agustus lalu, Bank Indonesia juga mencatat aliran modal asing atau *capital inflow* yang masuk ke Indonesia masih sangat besar yakni mencapai Rp179,6 triliun dengan perincian Rp113,7 triliun dari Surat Berharga Negara (SBN) dan Rp65,9 triliun dari pasar saham.

### Respon Positif

Pengamat Pasar *Fixed Income* Anup Kumar mengatakan, minat investor asing ke pasar modal Tanah Air, khususnya di pasar obligasi masih akan tinggi hingga tahun depan seiring dengan potensi pelonggaran moneter dan rendahnya gejala nilai tukar rupiah terhadap dolar AS. Selain itu, faktor gejala global yang meliputi peningkatan tensi perang dagang juga berpotensi mendorong makin banyaknya *capital inflow* ke Indonesia.

Belum lagi, usainya pesta demokrasi dengan kemenangan sang petahana makin memberikan sentimen positif bagi Indonesia. "Khusus untuk Indonesia. Selesaiannya pilpres dengan damai dan menangnya *incumbent* menjadi penambah semangat," ujarnya.

Respons positif juga datang dari saham emiten kontraktor dan

infrastruktur pelat merah atau Badan Usaha Milik Negara (BUMN). Terpilihnya kembali Jokowi sekaligus memberi kepastian bahwa kebijakan pembangunan infrastruktur akan kembali berlanjut dalam lima tahun ke depan.

Lima saham emiten kontraktor dan infrastruktur BUMN karya kompak ditransaksikan menguat sehari setelah pembacaan keputusan MK. Kelima saham itu adalah PT Waskita Karya (Persero) Tbk. yang menguat 30 poin, PT Wijaya Karya (Persero) Tbk. yang menguat 30 poin, PT PP (Persero) Tbk. menguat 20 poin, PT Adhi Karya (Persero) Tbk. menguat 5 poin, dan PT Jasa Marga (Persero) Tbk. menguat 50 poin.

Di pasar reksa dana, momentum penyelenggaraan Pemilu 2019 sempat membuat investor menarik dananya untuk mengamankan aset investasinya. Data Otoritas Jasa Keuangan (OJK) mencatat, aksi pencairan reksa dana (*redemption*) yang tinggi pada periode Januari-Juni 2019 yakni Rp320,66 triliun atau naik 11,48% dari posisi Rp287,63 triliun pada periode yang sama 2018.

Sementara itu, aksi pembelian reksa dana alias *subscription* pada periode Januari-Juni 2019 hanya naik tipis 0,64% menjadi Rp338,79 triliun dibandingkan dengan periode yang sama 2018 sebesar Rp336,63 triliun.



*Executive Vice President Intermediary Business* Schroders Indonesia Bonny Iriawan menuturkan, aksi *redemption* yang dilakukan oleh nasabah ritel dilakukan untuk mengamankan posisi di tengah ketidakpastian perang dagang dan penyelenggaraan Pemilu. “Semester II/2019 seharusnya membaik,” tukasnya.

Menurutnya, kepercayaan investor di pasar reksa dana akan kembali seiring dengan membaiknya proses negosiasi perang dagang antara AS dan China. Selain itu, kepastian terkait dengan kemenangan petahana dalam Pilpres 2019 juga akan memberikan kepastian kepada investor tentang keberlanjutan agenda pembangunan nasional dalam lima tahun ke depan.

Dengan kepastian terkait hasil Pemilu 2019 tersebut, diharapkan investor akan mulai berani mengeksekusi rencana investasinya, baik di pasar keuangan maupun di sektor riil.

### Prospek IKNB Membaik

Kondisi “*wait and see*” juga berlaku di sektor Industri Keuangan Non Bank (IKNB) usai pelaksanaan Pemilu 2019. Namun, aman dan lancarnya pelaksanaan pesta demokrasi itu masih menggairahkan produk layanan Industri Jasa Keuangan sektor tersebut. Prospek

sektor jasa keuangan ini pun diyakini bakal lebih baik pada paruh kedua tahun ini.

Di sektor jasa asuransi jiwa, misalnya, Ketua Dewan Komisiner Otoritas Jasa Keuangan (OJK) Wimboh Santoso mengatakan, pada akhir Juni 2019 total premi industri asuransi jiwa mencapai Rp85,65 triliun. Realisasi itu menurun sekitar 11,46% dibandingkan dengan periode yang sama tahun sebelumnya. Statistik perasuransian menunjukkan total premi sektor asuransi jiwa per Juni 2018 mencapai Rp95,47 triliun.

Dia menilai, kondisi ini dipengaruhi oleh restrukturisasi yang dijalankan kepada sejumlah perusahaan asuransi jiwa. Kendati begitu, Wimboh belum merinci perusahaan asuransi jiwa yang dalam proses restrukturisasi. “Ada beberapa asuransi dalam proses restrukturisasi. Biasanya dalam proses restrukturisasi, bisnisnya akan agak sedikit tumbuhnya, tidak seperti kondisi normal,” ujarnya di sela-sela konferensi pers Rapat Dewan Komisiner OJK, Rabu (24/7/2019).

Dalam kesempatan yang sama, Kepala Eksekutif Industri Keuangan Non-Bank (IKNB) OJK Riswinandi mengakui bahwa kondisi itu juga terkait dengan langkah otoritas melakukan pengkajian ulang terhadap sejumlah produk asuransi jiwa dengan

komitmen imbal hasil bergaransi.

Implikasinya, jelas dia, pihaknya meminta sejumlah asuransi untuk menghentikan pemasaran produk-produk tersebut. “Ini juga cukup besar pengaruhnya terhadap penurunan premi ini,” tuturnya.

Di samping itu, Riswinandi menyatakan, kondisi penurunan premi asuransi jiwa juga terkait dengan dampak dari upaya edukasi terkait produk asuransi jiwa yang merupakan investasi jangka panjang. Berbeda dengan produk pasar modal dan perbankan, jelas dia, imbal hasil produk asuransi jiwa hanya dapat didapatkan dalam jangka panjang dan terutama dalam wujud proteksi.

Dengan begitu, dia menambahkan, konsumen tidak bisa mengharapkan imbal hasil dari asuransi serupa dengan produk pasar modal dan perbankan. “Itu yang sekarang trennya sedang diarahkan ke sana. *Nah*, sekarang memang kelihatannya ada penurunan, untuk melakukan investasi jangka panjang itu, karena memang kami dari waktu ke waktu sedang memperbaiki *mindset* mengenai asuransi ini,” ungkapnya.

Sebaliknya, pendapatan premi sektor jasa keuangan ini per Juni 2019 mencapai Rp50,93 triliun. Realisasi itu meningkat sekitar 17,35% sebab pada Juni 2018 pendapatan premi industri asuransi dan reasuransi tercatat senilai Rp43,4 triliun.

## SOROTAN UTAMA

Riswinandi menjelaskan, kinerja asuransi kerugian dan reasuransi itu tidak terlepas dari besarnya kebutuhan proteksi atas proyek pembangunan baru dan celah pasar baru yang membutuhkan perlindungan asuransi. Umumnya, tambahnya, kebutuhan itu berasal dari proteksi jangka pendek, seperti asuransi properti untuk perumahan. “[Asuransi properti] itu kan setahun. Ini trennya naik,” jelasnya.

Riswinandi menilai, prospek industri asuransi pada paruh kedua tahun ini akan lebih baik. Kondisi ekonomi yang lebih stabil pada semester I/2019 dinilai akan mendukung peningkatan kinerja asuransi.

Hal serupa diperkirakan bakal terjadi di sektor pembiayaan. Industri pembiayaan melalui paruh pertama 2019 dengan mencatatkan pertumbuhan pembiayaan sekitar 4,29%. Sebuah capaian yang tidak jelek, mengingat sepanjang 2018 lalu pertumbuhannya hanya mencapai 1,57%.

Namun, realisasi itu masih berada di bawah ekspektasi awal yang diperkirakan mampu mencapai kisaran 7% hingga 8%. Lesunya pemasaran produk otomotif, khususnya mobil, yang selama ini menjadi salah satu tulang punggung industri pembiayaan, menjadi faktor utamanya.

Riswinandi mengakui bahwa ruang pertumbuhan bagi pelaku industri pembiayaan masih terbuka. Potensi itu, jelasnya, nampak dari *gearing ratio* industri yang masih rendah dan juga rasio pembiayaan bermasalah atau *Non Performing Finance* (NPF) yang terjaga pada kisaran 2,82%. *Gearing ratio* merupakan rasio perbandingan antara jumlah pinjaman dengan modal sendiri perusahaan.

Regulasi yang berlaku menetapkan bahwa *gearing ratio* perusahaan pembiayaan dibatasi maksimal 10 kali. “Mudah-mudahan Desember 2019 akan naik lagi. Saya kira akan lebih baik, karena NPF terjaga, *gearing ratio* juga masih

rendah, sehingga masih punya kemampuan,” katanya.

Ketua Umum Asosiasi Perusahaan Pembiayaan Indonesia (APPI) Suwandi Wiratno juga mengamini keyakinan itu. Salah satu alasannya, menurut dia, pelaku otomotif juga meyakini mampu meningkatkan kinerja. Dengan optimisme itu, dia mengakui pihaknya juga berharap mampu memacu pembiayaan kendaraan bermotor, khususnya mobil. “Kami tanya pemain [pelaku usaha] mobil, dan mereka optimistis [target] bisa dikejar. Mana mungkin kami turunkan target?” ujarnya.

Hadirnya opsi dana tunai atau fasilitas dana juga bisa memacu pembiayaan *multifinance* pada paruh kedua tahun ini. Seperti diketahui, pembiayaan tunai atau fasilitas dana ini merupakan opsi atau jenis pembiayaan baru di lini multiguna yang termuat dalam Peraturan Otoritas Jasa Keuangan No. 35/POJK.05/2018 tentang Penyelenggaraan Usaha Perusahaan Pembiayaan.





**Kalangan dunia usaha sudah memahami dan mengantisipasi terhadap sejumlah kemungkinan yang bakal timbul dari adanya pengumuman pemenang Pilpres 2019 oleh Komisi Pemilihan Umum (KPU).**

Di samping itu, Suwandi meyakini tiga sektor, yakni batu bara, industri pengolahan dan rumah tangga, masih bisa diandalkan untuk memacu pembiayaan. Tiga sektor tersebut menjadi pendorong utama bagi pertumbuhan piutang pembiayaan industri pada akhir Juni 2019.

### Berkembang Pesat

Mengenai inklusi keuangan, Asosiasi *Fintech* Indonesia (Aftech) mengharapkan presiden dan wakil presiden terpilih 2019-2024 tidak hanya dapat terus mendorong pertumbuhan industri *fintech*, melainkan juga soal inklusi keuangan. Direktur Aftech Tassa Nugraza Barley menilai, semua program dan kebijakan pemerintah yang mendukung perkembangan industri *fintech* agar terus dilanjutkan.

“Pemerintah harus mendorong inklusi keuangan. Hal itu dikarenakan industri *fintech* turut menysasar segmen masyarakat yang belum mendapatkan akses terhadap layanan keuangan konvensional,” ujarnya pada Kamis (18/04/2019). Program literasi harus semakin digiatkan oleh semua pihak, sehingga pemahaman masyarakat tentang *fintech* semakin baik.

Perkembangan bisnis teknologi finansial atau tekfin (*financial technology/fintech/peer-to-peer/P2P*) *lending* di berbagai wilayah mencatatkan pertumbuhan pesat, melebihi tingkat pertumbuhan di Pulau Jawa yang notabene merupakan pusat bisnis *fintech*.

Data OJK menunjukkan agregat total pinjaman yang disalurkan *fintech lending* pada Juni 2019 mencapai Rp44,8 triliun atau meningkat hampir dua kali lipat, yakni 97,6% (*year-to-date*). Dari jumlah itu, sebanyak 85,6% atau sekitar Rp38,48 triliun pinjaman disalurkan ke Pulau Jawa, sedangkan sisanya, Rp6,31 triliun, tersebar di seluruh wilayah Indonesia.

Meskipun begitu, pertumbuhan pinjaman yang terjadi di luar Jawa justru lebih tinggi. Pertumbuhan pinjaman Jawa tercatat meningkat 96,2% (*year-to-date*) dari Rp19,6 triliun pada Desember 2018, sedangkan pertumbuhan di luar Jawa lebih tinggi, yakni sebesar 107,19% (*year-to-date*) dari Rp3,04 triliun pada akhir tahun lalu.

Wakil Ketua Umum Asosiasi *Fintech* Pendanaan Bersama Indonesia (AFPI) Sunu Widyatmoko menjelaskan, belum padatnya pasar di luar Jawa membuat pertumbuhan *fintech P2P lending* di berbagai wilayah menjadi sangat pesat. Sebaliknya, padatnya pasar di Jawa membuat tingkat pertumbuhannya relatif tidak sebesar wilayah lain.

Selain itu, menurutnya, pergerakan beberapa perusahaan *fintech* di luar Jawa turut memengaruhi pesatnya pertumbuhan

pinjaman di sana. Sejauh ini, operasional perusahaan-perusahaan *fintech* masih cenderung fokus di Jawa. “Beberapa *fintech* memang secara khusus bergerak di luar Jawa, dan beberapa juga sedang mengembangkan pasar di luar Jawa,” ujar Sunu.

Dia menjelaskan, karakteristik peminjam di seluruh wilayah Indonesia relatif tidak memiliki perbedaan. Hal tersebut menunjukkan setiap wilayah merupakan pasar yang potensial untuk digarap.

Sementara Tassa Nugraza Barley menambahkan, kolaborasi industri *fintech* dengan sektor keuangan konvensional diharapkan dapat semakin erat ke depannya dengan dorongan dari pemerintah. Hal tersebut dinilai dapat turut mendorong pengembangan inklusi keuangan.

Dalam kesempatan terpisah, Menteri Keuangan Sri Mulyani Indrawati menyakini bahwa kalangan dunia usaha sudah memahami dan mengantisipasi terhadap sejumlah kemungkinan yang bakal timbul dari adanya pengumuman pemenang Pilpres 2019 oleh Komisi Pemilihan Umum (KPU).

Mantan Direktur Pelaksana Bank Dunia tersebut mengatakan, melihat dunia usaha masih percaya bahwa perekonomian Indonesia masih akan tetap baik pasca Pemilu 2019. “Seluruh investor, pelaku ekonomi, sebetulnya sudah memahami bahwa pengumuman KPU dan pemenang itu melalui berbagai macam indikator, mereka sudah antisipasi. Jadi, tidak ada yang disebut *element of surprise* mengenai itu,” ujarnya disela konferensi pers KSSK di Kementerian Keuangan, Kamis (23/5/2019).

Menurut Sri Mulyani, sejumlah ucapan selamat yang diberikan oleh para kepala negara kepada pemenang Pilpres 2019 menggambarkan bahwa dunia internasional percaya terhadap penyelenggaraan pemilu di Indonesia. ●

# Masa *Wait and See* Berlanjut

Pesta demokrasi telah usai dan menciptakan kepastian kepemimpinan dalam 5 tahun ke depan. Stabilitas politik ini memberikan angin segar bagi perekonomian, meskipun ekonomi dunia masih menyisakan awan gelap yang bergelanyut. Perekonomian nasional dalam enam bulan pertama tahun ini pun terimbas oleh gejolak ekonomi dunia selain karena faktor pelemahan konsumsi di dalam negeri. Redaksi mewawancarai **Lana Soelistianingsih, Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Indonesia** untuk mengetahui tentang hal tersebut, berikut petikannya:

## Setelah suku bunga acuan turun bagaimana bisnis bank?

Bank kalau suku bunga turun tentu senang, karena akan ada penurunan suku bunga, khususnya bunga deposito. Untuk bunga kredit belum tentu langsung turun. Berarti NIM [*Net Interest Margin*] melebar. Jadi dalam jangka pendek akan ada keuntungan bagi perbankan.

## Apakah setelah penurunan suku bunga acuan pengetatan likuiditas akan berkurang?

Ada yang bilang likuiditas akan longgar, tetapi ada yang bilang tidak. Bank sentral melakukan kombinasi kebijakan untuk melonggarkan likuiditas, satunya menurunkan suku bunga, dan satunya lagi menambah lelang di pasar uang antarbank.

Jadwal lelang bertambah, mungkin sekarang kondisi agak beda.

Dalam hal ketersediaan likuiditas memang agak ketat. Apalagi pada segmen BUKU [bank umum kelompok usaha] I dan BUKU III ketat. *Nah* dengan ketidakpastian seperti ini, dana nasabah [lari] ke BUKU IV.

Hal itu dikarenakan ada kekhawatiran, apalagi di luar kondisi ekonomi gangguan banyak perusahaan mengalami gagal bayar, NPL [*Non Performing Loan*] naik.

## Berarti kredit tidak akan bertumbuh?

Bank saat ini banyak menambah provisi, sehingga mengurangi penyaluran kredit, yakni dengan cara mengerem kredit. Mengerem tidak

langsung, tapi bunga kredit bertahan, tidak langsung disesuaikan saat suku bunga dana turun.

Akibatnya permintaan kredit tidak tumbuh signifikan. Hanya melandai saja.

Ditambah pada kuartal II kemarin ada Pemilu yang mengganggu kepastian politik, itu membuat pelaku usaha jadi tidak optimistis melihat perekonomian. Mereka menunda *demand for credit*. Problem likuiditas cukup, tapi *demand* rendah.

Bank cenderung pro-siklus, bank akan menahan laju kredit. *Nah* caranya menahan dengan bunga tetap tinggi, baru respons turun setelah beberapa kali bunga turun, jadi *demand* tumbuh. Misalnya, saya pelaku usaha, saya berfikir sudah turun dua kali, berarti ada ekspektasi akan turun lagi.

Ini masa *wait and see*. Situasi ini dalam enam bulan ke depan stagnan, karena pelaku usaha nunggu bunga lebih murah lagi.

Itu ekspektasi wajar. Rasional kalau turun lagi mendorong pertumbuhan ekonomi, harus turun berkali-kali. Tahun ini ada prediksi satu sampai dua kali lagi. Tunggu saja.

## Berarti tidak berdampak pada kredit penurunan suku bunga?

Sasaran untuk mendorong kredit tidak bisa, kecuali akan berdampak pada 2020, akan terasa efektif dampak penurunan bunga untuk mendorong penyaluran kredit. Apalagi masih ada ruang menurunkan suku bunga. Dulu *kan*



naik tujuh kali, sekarang baru turun dua kali. Masih ada ruang turun sampai 2020.

## Apakah tidak ada sektor ekonomi yang prospek dibiayai?

Ada. Dalam kondisi seperti ini segmen *consumer good* masih prospektif. Selain itu, sektor lain yang juga masih prospektif adalah industri telekomunikasi.

Kalau properti belum [prospek positif]. Di tengah ketidakpastian, bank menahan kredit dan memilih menempatkan pada SBN [Surat Berharga Negara].

## Apakah tren kenaikan NPL masih ada?

NPL ada potensi meningkat, tapi itu tadi cadangan bank di lebih besar, biar ada alasan salurkan kredit lebih kecil. Padahal mereka pro-siklus sewaktu-waktu kredit macet, dia mengurangi aset dengan NPL itu.

Jadi dalam hal ini bank mendorong ekonomi tidak bisa, mereka harus jaga diri agar tidak kena NPL tinggi. ●

# Menimbang Gairah Penerbitan Obligasi Korporasi

Keputusan Bank Indonesia memangkas suku bunga acuan untuk pertama kalinya sejak delapan bulan terakhir pada 18 Juli 2019, seolah menjadi angin segar bagi pasar obligasi Tanah Air, terutama para penerbit obligasi alias obligor.

Pasalnya, dalam delapan bulan terakhir, korporasi harus menanggung beban pendanaan (*cost of fund*) yang lebih mahal seiring dengan tingginya suku bunga acuan Bank Indonesia yang berada pada level 6%. Tak sedikit pula korporasi yang akhirnya memutuskan

untuk menunda penggalangan dananya dari pasar obligasi mengingat tingkat *yield* yang tinggi.

Benar saja, data PT Pemeringkat Efek Indonesia (Pefindo) mencatat penerbitan surat utang baru selama semester I/2019 didominasi oleh korporasi dengan peringkat utang

AAA. Dari total penerbitan, emisi obligasi korporasi berperingkat AAA memiliki andil 53,9%, sedangkan obligasi korporasi berperingkat A dan AA masing-masing berperingkat 21,8% dan 20%.

Peringkat utang AAA merupakan level peringkat tertinggi, sehingga obligasi dengan peringkat AAA menawarkan tingkat kupon atau imbal hasil yang lebih rendah dibandingkan dengan peringkat utang di bawahnya. Sebagai perbandingan, obligasi berperingkat AAA dengan tenor tiga tahun hanya menawarkan kupon 8,69%, sedangkan obligasi berperingkat BBB dengan tenor yang sama harus menawarkan kupon hingga 11,98%.

Direktur Utama PT Pemeringkat Efek Indonesia (Pefindo) Salyadi Saputra mengatakan, selain memiliki risiko rendah, pada umumnya korporasi berperingkat AAA menerbitkan surat utang dengan jumlah yang besar, sehingga menjadi dominan terhadap total keseluruhan penerbitan obligasi.

Sepanjang enam bulan pertama tahun ini, Pefindo mencatat penerbitan obligasi korporasi mencapai Rp52,5 triliun dan *outstanding* mencapai Rp429,4 triliun. Jumlah tersebut masih di bawah pencapaian pada periode yang sama tahun lalu sebesar Rp76,25 triliun. “*First* semester melambat, *second* semester mudah-mudahan lebih baik,” katanya, Selasa (16/7/2019).

Kecenderungan *stance* Bank Indonesia yang *dovish* dengan





## Penerbitan Obligasi Korporasi dari Tahun ke Tahun

	2015	2016	2017	2018	2019 (Semester I)
Jumlah penerbit	34	52	63	50	28
Total diterbitkan	107	184	264	221	117
Nilai diterbitkan (Rp Triliun)	54,59	107,97	165,96	102,23	52,16

Sumber: Bloomberg, diolah.

peluang pelonggaran suku bunga acuan diharapkan dapat mendorong minat korporasi untuk menerbitkan obligasi pada paruh kedua tahun ini.

Pefindo memperkirakan penerbitan obligasi korporasi pada semester II/2019 akan mencapai Rp70 triliun-Rp80 triliun, sehingga sampai dengan akhir tahun nilai emisi obligasi korporasi diperkirakan mencapai Rp135,2 triliun.

Hingga akhir Juni 2019, mandat penerbitan yang tercatat oleh Pefindo mencapai Rp37,12 triliun. Mandat tersebut berasal dari 34 perusahaan yang mewakili sektor perbankan, pembiayaan, dan konstruksi.

Sementara itu, Ekonom PT Pefindo Fikri C. Permana menilai, peningkatan minat korporasi untuk menerbitkan obligasi mulai terlihat yang tercermin dari peningkatan permintaan penerbitan surat utang. Hal tersebut terjadi seiring dengan sentimen menurunnya tingkat kupon sejalan dengan arah kebijakan moneter Bank Indonesia yang cenderung longgar.

Ezra Nazula, Direktur & Chief Investment Officer Fixed Income Manulife Aset Manajemen menyatakan bahwa terdapat dua sentimen pendorong penerbitan obligasi korporasi pada paruh kedua tahun ini. *Pertama*, berakhirnya hajatan demokrasi dengan penetapan petahana sebagai presiden untuk periode 2019-2024 sehingga ketidakpastian politik berakhir. Kepastian politik ini diyakini membuat korporasi akan melanjutkan rencana ekspansi yang sempat tertunda.

*Kedua*, tren pelonggaran moneter secara global termasuk bank sentral dalam negeri diperkirakan mendorong korporasi lebih agresif menerbitkan surat utang karena beban penerbitan menjadi lebih murah. “Jadi ini *timing* yang tepat untuk menerbitkan obligasi,” ujarnya.

### Kompetisi

Selain persoalan tingkat *yield* di pasar, korporasi yang hendak menerbitkan obligasi pada paruh kedua ini tampaknya juga harus bersaing dengan pemerintah yang diperkirakan masih akan masif menerbitkan obligasi pada semester II/2019. Pasalnya, pemerintah masih memiliki 40% pasokan surat utang yang akan ditawarkan ke investor.

Artinya, jika target penerbitan bersih Surat Berharga Negara (SBN) dalam APBN 2019 tercatat Rp388,96 triliun, masih tersisa rencana penerbitan senilai Rp155,58 triliun yang akan membanjiri pasar obligasi Tanah Air.

Analisis Investa Saran Mandiri Hans Kwee mengutarakan, untuk merebut minat investor, korporasi harus berani memberikan pemanis (*sweetener*), yakni berupa tingkat kupon yang lebih tinggi dari rerata pasar. Seperti diketahui, surat utang pemerintah cenderung lebih menarik karena memiliki risiko yang lebih rendah dibandingkan dengan obligasi korporasi.

“Harus diakui memang terjadi perebutan antara pemerintah dan swasta. Korporasi harus menerbitkan kupon yang lebih besar untuk

menarik minat investor,” jelasnya, Senin (15/7/2019).

Namun, Analisis PT Capital Asset Management Desmon Silitonga berpendapat, obligasi korporasi dan obligasi pemerintah memiliki desain yang berbeda sehingga hal tersebut otomatis menyaring tipe investor. Misalnya, investor asing akan cenderung memilih obligasi pemerintah ketimbang obligasi korporasi karena sejumlah faktor, yakni likuiditas, tenor, risiko gagal bayar alias *default*, dan peringkat utang.

Adapun peminat obligasi korporasi masih berasal dari investor lokal seperti manajer investasi, asuransi, perbankan, dan dana pensiun. Dengan demikian, kompetisi antara emisi obligasi korporasi dan obligasi pemerintah adalah memperebutkan minat investor lokal.

Tren pelonggaran suku bunga di tingkat global juga menjadi momentum tepat bagi korporasi untuk menggalang dana dari pasar keuangan global melalui penerbitan obligasi berdenominasi valas.

“*Timing* yang pas untuk penerbitan obligasi baik itu obligasi global maupun obligasi komodo [obligasi global berdenominasi rupiah],” ungkap Associate Director Fixed Income Anugerah Sekuritas Indonesia Ramdan Ario Maruto. Menurutnya, selama ini obligasi korporasi Indonesia yang diterbitkan di luar negeri selalu mendapatkan respons positif dari investor asing, terutama korporasi yang notabene perusahaan pelat merah. ●

## Standardisasi Kode QR

# Bagaimana Nasib Uang Elektronik Berbasis Kartu Pasca QRIS?

Tepat pada perayaan kemerdekaan ke-74 Republik Indonesia pada Sabtu, 17 Agustus 2019, Bank Indonesia meresmikan Quick Response Indonesian Standard (QRIS). Bank sentral menjelaskan bahwa standardisasi kode QR akan membuat seluruh Penyelenggara Jasa Sistem Pembayaran (PJSP) terintegrasi.

QRIS secara nasional efektif berlaku mulai 1 Januari 2020. Pada paruh kedua 2019, bank sentral memberikan waktu bagi seluruh PJSP yang sudah memiliki alat pembayaran berbasis kode QR dan juga pemain baru untuk melakukan penyesuaian.

Terkait biaya, regulator membebaskan transaksi secara reguler, baik *on us* dan *off us* sebesar 0,7% kepada *merchant* atau penjual. Transaksi berkaitan dengan pendidikan besaran *Merchant Discount Rate* (MDR) 0,6% dan SPBU 0,4%.

Bank sentral membebaskan biaya MDR untuk transaksi masyarakat dengan pemerintah, seperti dalam rangka bantuan sosial.

Dengan dirilisnya aturan tersebut, tentu angin segar

bagi bisnis uang elektronik berbasis server. Pasalnya, transaksi lintas penerbit uang elektronik bisa dilakukan dengan dimediasi oleh perusahaan *switching*.

Lalu bagaimana nasib uang elektronik yang berbasis kartu dengan adanya standardisasi pada uang elektronik berbasis server? Apakah keberadaan uang elektronik berbasis kartu bakal tergerus oleh uang elektronik berbasis server?

Kebijakan QRIS diyakini tidak serta-merta akan menggerus penggunaan uang elektronik berbasis kartu. Menurut Kepala Departemen Komunikasi BI Onny Widjanarko, uang elektronik berbasis kartu akan tetap laku karena banyak masyarakat yang menggunakan alat ini untuk bertransaksi.

Penggunaan uang elektronik berbasis kartu umumnya digunakan untuk parkir, transportasi umum, dan pembayaran pada gerbang tol.

Dia menyebutkan, QRIS justru akan memperkaya pilihan

nasabah untuk bertransaksi. Konsumen akan lebih banyak memiliki opsi untuk bertransaksi, apakah menggunakan uang elektronik berbasis *server based* atau *chip based*.

“Contoh untuk [transaksi] di jalan tol, yang sekarang juga cukup praktis. Saat ini [sistemnya] *tap and go*, kalau menggunakan QR jadi *scan and go*,” ujar Onny saat dihubungi, Selasa (20/9/2019).

Per Juli 2019 jumlah dan nilai transaksi uang elektronik secara umum mengalami peningkatan dibandingkan dengan tahun sebelumnya (*year on year/yooy*). Volume transaksi uang elektronik per Juli 2019 mencapai 476,03 juta atau naik 60,03% secara *yoy*.

Dari sisi nilai, transaksi uang elektronik pada periode yang sama mencapai Rp12,94 triliun atau melesat 232% secara *yoy*. Nilai transaksi uang elektronik sejak awal 2019 telah tumbuh Rp7,12 triliun.

Penerapan QRIS akan membuat kode QR di seluruh Indonesia seragam dan bisa digunakan lembaga keuangan atau teknologi finansial apapun. Sederhananya, nantinya *merchant* hanya perlu memasang satu kode QR yang bisa digunakan semua uang elektronik *server based* lembaga keuangan dan tekfin.





Bank sentral memperkirakan implementasi QRIS secara nasional efektif mulai 1 Januari 2020. QRIS juga rencananya digunakan secara bertahap untuk pembayaran di sektor transportasi. “Perlu dipilih juga untuk moda transportasi mana yang paling praktis dengan QR,” ujarnya.

### Menjaga Kartu Prabayar

Optimisme BI akan terjaganya pasar uang elektronik berbasis kartu diamini Direktur Konsumer PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk. Handayani. Menurutnya, masih banyak nasabah BRI yang berpotensi menggunakan uang elektronik berbasis kartu untuk melakukan transaksi.

BRI memiliki uang elektronik *chip based* bernama BRIZZI. Kartu ini hingga 31 Juli 2019 sudah terjual 14,5 juta keping dan jumlah transaksinya mencapai 359 juta atau tumbuh 58% secara yoy.

“Hingga akhir 2019 tidak ada perubahan target untuk [peredaran] uang elektronik. BRI mengembangkan

## Bank sentral memperkirakan implementasi QRIS secara nasional efektif mulai 1 Januari 2020. QRIS juga rencananya digunakan secara bertahap untuk pembayaran di sektor transportasi.

uang elektronik *chip based* dengan *tematic approach*,” tutur Handayani saat dihubungi Selasa (20/9/2019).

Senada, *Senior Vice President Transaction Banking Retail Sales* PT Bank Mandiri (Persero) Tbk. Thomas Wahyudi menyebutkan bahwa perusahaannya akan tetap fokus mengembangkan pasar uang elektronik *chip based* dan kode QR di waktu bersamaan.

Menurutnya, irisan penggunaan uang elektronik berbasis kartu dan *server base* akan membuat nasabah memiliki banyak opsi untuk melakukan transaksi.

Dia menerangkan, selama ini uang elektronik berbasis kartu milik Bank Mandiri (e-Money) banyak digunakan untuk pembayaran sektor transportasi. Namun, pengembangan

e-Money sebagai alat pembayaran di sektor lain juga terus dilakukan.

Terbukti, hingga kuartal I/2019 jumlah kartu prabayar Bank Mandiri yang beredar naik 22,4% secara yoy atau sebanyak 18,2 juta.

“Tidak ada perubahan target transaksi/*sales volume* dan *free base income* untuk uang elektronik dengan adanya QRIS, karena kami menyiapkan keduanya dan pada gilirannya masing-masing metode pembayaran relatif lebih cocok untuk sektor tertentu,” ujarnya saat dihubungi Selasa (20/9/2019).

Sepanjang semester I/2019 tercatat ada lebih dari 670 juta transaksi menggunakan e-Money. Khusus Juli 2019 jumlah transaksi menggunakan kartu prabayar ini mencapai lebih dari 100 juta. ●

# Rencana Bisnis Semester II/2019

## Bank Lebih Berhati-Hati

Catatan data pada semester I/2019, pertumbuhan kredit perbankan melambat. Perlambatan dikarenakan beberapa hal, seperti pengetatan likuiditas dan ketidakpastian ekonomi membuat permintaan kredit pun tersendat.

Berdasarkan data Otoritas Jasa Keuangan (OJK) per Juni 2019, kredit perbankan tumbuh 9,92% secara *year-on-year* (*yoy*). Pertumbuhan itu melambat dan mencapai titik terendah dalam 14 bulan terakhir, padahal lebih dari setahun, penyaluran kredit secara bulanan selalu tumbuh dua digit.

Perlambatan penyaluran kredit juga terasa secara tahun berjalan (*year-to-date*/*ytd*). Jika dibandingkan dengan posisi akhir tahun lalu hingga Juni 2019, kredit perbankan baru tumbuh 2,05% *yoy*. Angka ini lebih rendah dibandingkan posisi Juni 2018 sebesar 2,26% *yoy*.

Pertumbuhan kredit melambat sejalan dengan penghimpunan Dana Pihak Ketiga (DPK) yang mengetat sejak 2018. Pada Juni 2019 penghimpunan dana pihak ketiga tumbuh 7,42% *yoy*. Angka ini mulai membaik dibandingkan bulan-bulan sebelumnya seiring dengan langkah bank mengerem penyaluran kredit.

Secara tahun berjalan, penghimpunan DPK pun meningkat menjadi 3% *ytd* dibandingkan dengan Juni 2018 yang hanya 0,73% *ytd*.

Kepala Riset Lembaga Pengembangan Perbankan Indonesia (LPPI) Lando Simatupang menuturkan, ekonomi global terus menunjukkan tren perlambatan pertumbuhan. Hal itu semakin diperparah dengan tensi perang dagang yang belum selesai. Bahkan

terus merembet hingga ke perang mata uang.

“Likuiditas [perbankan] masih akan selalu ketat. Kalau kita lihat pada akhir semester I/2019, bank mulai memperlambat penyaluran kreditnya, dan memupuk DPK. Tren ini akan berlanjut hingga akhir tahun untuk mengurangi disparitas,” katanya, Rabu (7/8/2019).

Presiden Direktur PT Bank Maybank Indonesia Tbk. Taswin Zakaria membenarkan adanya dampak negatif dari tensi perang dagang dan perang mata uang terhadap likuiditas perbankan tanah air. “Iya gejala-gejala global tersebut pastinya memang harus menjadi perhatian,” katanya.

Menurutnya, selama semester pertama perseroan lebih fokus pada pemupukan DPK demi menjaga likuiditas. Bahkan, dengan langkah tersebut perseroan cukup konservatif dalam menyalurkan kredit sehingga tidak dapat mencetak laba setinggi tahun sebelumnya.

Pada semester II/2019, Taswin menyampaikan perseroan masih akan melanjutkan langkah tersebut dan akan lebih gencar lagi dalam menghimpun dana pihak ketiga.

Direktur PT Bank Woori Saudara Indonesia 1906 Tbk. (Bank Woori Saudara/BWS) M. Tri Budiono juga mengkhawatirkan hal yang serupa. Namun, perseroan cukup beruntung karena mendapat alokasi dana valas senilai US\$200 juta dari induk usaha.

Dana itu cukup untuk memenuhi kebutuhan debitur industri pengolahan yang membutuhkan pembiayaan valas tahun ini.

Sementara itu, PT Bank Central Asia Tbk. menyatakan tidak akan

mengejar pertumbuhan penyaluran kredit yang tinggi hingga akhir 2019.

Direktur BCA Rudy Susanto menjelaskan, dalam situasi ekonomi yang cenderung tidak stabil menyebabkan bank tidak bisa gencar menyalurkan kredit. Bahkan, dia menilai pertumbuhan kredit 2019 tidak akan setinggi tahun lalu.

“Sebenarnya bukan mengerem kredit, karena kondisi ekonomi global jadi kita tidak bisa mengejar kredit seperti tahun lalu yang tumbuh 14% *yoy*,” katanya di Jakarta, Rabu (21/8/2019).

Berdasarkan rencana bisnis bank, target pertumbuhan kredit perseroan dipatok sebesar 8%-10%, di mana penyalurannya terdiversifikasi ke berbagai sektor ekonomi sehingga meminimalisasi risiko konsentrasi kredit pada salah satu sektor tertentu.

OJK sempat mengoreksi rencana bisnis bank pada tahun ini. Ketua Dewan Komisiner OJK Wimboh Santoso, ketika menyampaikan paparan di dalam rapat kerja di DPR pada 17 Juni 2019 mengatakan, target penyaluran kredit perbankan pada akhir 2019 mengalami revisi turun sekitar 2%.

Wimboh menyebutkan, dalam *outlook* akhir tahun 2018, OJK menargetkan kredit bank pada tahun 2019 dapat tumbuh 10%-12% atau sebesar Rp559 triliun. Adapun DPK ditargetkan naik 8%-10% secara tahunan dengan angka aproksimasi Rp482 triliun.

Setelah direvisi, target pertumbuhan penyaluran kredit yang disampaikan OJK menjadi 9%-11% dengan angka perkiraan sebesar Rp538 triliun. Sejalan dengan itu, target pertumbuhan penghimpunan DPK juga susut 7%-9% atau menjadi Rp414 triliun.

“Melihat pengalaman sebelumnya, pada 2019, kami sudah targetkan penyaluran kredit perbankan menjadi Rp559 triliun dan pertumbuhan antara 10%-12%, tapi ini ada revisi target menjadi 9%-11%,” kata Wimboh. ●

# Regulatory Sandbox Ramai Peminat



Minat mendirikan perusahaan *financial technology* (*fintech*) dan pendukungnya semakin tinggi. Otoritas Jasa Keuangan (OJK) menangkap fenomena tersebut dengan mendirikan *regulatory sandbox* yang menjadi wadah uji coba *startup* (perusahaan rintisan).

Setelah membuncahnya fenomena *fintech peer-to-peer* (*P2P*) *lending* dan *fintech payment*, pemain *startup* yang memberikan jasa keuangan mulai bermunculan. Sebut saja *startup* perencana keuangan yang berguna untuk membantu mengarahkan konsumen dalam berinvestasi.

Selain itu, ada juga *startup* yang menyediakan tabungan emas, layanan tanda tangan elektronik yang dibutuhkan dalam transaksi digital, atau asuransi berbasis digital mulai muncul ke permukaan. Deretan *startup* tersebut tumbuh seiring meningkatnya ekonomi digital. Namun, belum ada payung hukum yang mengawasi operasional *startup* tersebut.

Grup Inovasi Keuangan Digital (GIKD) OJK mencatat hingga Juli 2019, terdapat 48 penyelenggara IKD yang telah mencatatkan diri untuk

masuk *regulatory sandbox* dari total 258 entitas *fintech* di Indonesia.

Jumlah IKD tersebut akan bertambah seiring per Juli 2019 terdapat 93 inovasi oleh perusahaan rintisan yang mengajukan permohonan pencatatan kepada OJK. Permohonan tersebut terbagi pada permohonan gelombang 1 (*batch 1*) sebanyak 65 IKD dan pada gelombang kedua sebanyak 28 IKD.

Wakil Ketua Dewan Komisioner OJK Nurhaida mengungkapkan bahwa OJK telah menunjuk Asosiasi *Fintech* Indonesia (Aftech) sebagai asosiasi penyelenggara IKD sesuai amanat POJK No.13/POJK.02/2018 tentang Inovasi Keuangan Digital di Sektor Jasa Keuangan.

Seperti diketahui, Aftech merupakan asosiasi yang menaungi *fintech* dengan model bisnis yang beragam. Dengan penunjukan Aftech, diharapkan pengawasan

penyelenggara IKD dapat dilakukan secara efektif.

Dia mengungkapkan IKD diharapkan dapat membantu perekonomian mengingat kiprah industri ini telah menunjukkan pertumbuhan yang sangat pesat. Untuk itu, Aftech perlu menyusun standar ataupun SOP guna mengawasi anggotanya sehingga bisa menjadi pedoman bagi anggotanya. "OJK menunjuk asosiasi untuk melaksanakan tugas yang nanti akan diuraikan lebih lanjut di Surat Edaran OJK (SEOJK)," katanya saat konferensi pers, Jumat (19/7/2019).

Dia menjelaskan, pendekatan pengawasan terhadap *fintech* berbeda dengan industri keuangan lainnya seperti perbankan. Untuk itu, OJK selalu mengedepankan regulasi berbasis *market conduct*. Artinya, IKD harus bisa bertanggung jawab dalam mengembangkan inovasinya

di saat yang sama juga melindungi kepentingan konsumen.

Untuk itu, peran asosiasi menjadi sangat penting untuk mendorong pertumbuhan IKD dan juga mendisiplinkan anggotanya. Dalam POJK No.13/POJK.02/2018, semua platform yang tidak melakukan model bisnis *peer-to-peer (P2P lending)*, *equity crowdfunding*, dan model bisnis lainnya yang belum diatur oleh OJK, wajib mencatatkan diri ke OJK. Jika tidak berarti mereka melakukan pelanggaran.

“Pada dasarnya salah satu syarat mencatatkan diri adalah menjadi anggota asosiasi. Jika melakukan pelanggaran sampai dikeluarkan dari asosiasi, sehingga pencatatan di OJK tidak terpenuhi lagi atau dicabut pencatatannya,” ujarnya.

*Regulatory sandbox* mulai diinisiasi oleh OJK sejak 2018 yang bertujuan untuk menguji coba model bisnis sebuah *fintech* ataupun *startup* pendukung industri keuangan sehingga layak beroperasi di pasar. Beberapa ukuran kelayakan IKD di antaranya adalah bersifat inovatif dan berorientasi ke depan, menggunakan teknologi informasi dan komunikasi sebagai sarana utama pemberian layanan kepada konsumen di sektor jasa keuangan, mendukung inklusi dan literasi keuangan.

Selain itu IKD harus bermanfaat dan dapat dipergunakan secara luas, dapat diintegrasikan pada layanan keuangan yang telah ada, menggunakan pendekatan kolaboratif, dan memperhatikan aspek perlindungan konsumen dan perlindungan data.

*Regulatory sandbox* juga memungkinkan dilahirkannya peraturan baru untuk mengakomodasi payung hukum suatu bisnis model yang mumpuni.

Ketua Aftech Niki Luhur berharap penyelenggara IKD dapat berkontribusi terhadap perekonomian secara positif. Kendati memiliki banyak manfaat, keberadaan IKD harus terus dikawal agar dapat

## Regulatory sandbox juga memungkinkan dilahirkannya peraturan baru untuk mengakomodasi payung hukum suatu bisnis model yang mumpuni.

### Jumlah Kluster *Fintech* dan Inovasi Keuangan Digital \*)

Kluster Tekfin	Jumlah IKD
Agregator	15
Credit scoring	4
Financial planner	6
Online distress solution	1
Financing agent	4
Claim service handling	2
Project financing	5
Online gold depository	1
Social network & robo advisor	1
Funding agent	1
Blockchain-based	4
Digital DIRE (Dana Investasi Real Estat)	1
Verification non-CDD	1
Tax & accounting	1
E-KYC	1
<b>Total</b>	<b>48</b>

\*) Juli 2019.

Sumber: OJK.

memberikan jaminan bahwa pelaku IKD dapat menjalankan operasionalnya secara bertanggung jawab. “Salah satu hal yang lebih konkret kami berkomitmen untuk bisa membangun standar yang lebih jelas agar kita bisa melindungi konsumen, misal standar keamanan data,” katanya.

Sementara itu, *CEO & Founder* PT Privy Identitas Digital (PrivyID) Marshall Pribadi mengungkapkan, lolos *regulatory sandbox* di OJK menjadi hal penting bagi PrivyID mengingat semakin banyaknya klien yang berasal dari industri jasa keuangan baik konvensional maupun *fintech*. Dia meyakini, dengan terdaftarnya di OJK nanti, akan meningkatkan kepercayaan kepada bisnisnya.

Bahkan, dia optimistis menargetkan 300 klien hingga akhir 2019. “Dengan bolehnya kami memasuki uji coba ini, [tanda tangan digital] jadi ada dasar hukumnya. Lalu, dengan tercatat di OJK, akan semakin banyak lembaga keuangan yang mengetahui kami,” ujarnya saat dihubungi Bisnis, Senin (12/8/2019).

PrivyID memberikan layanan pendaftaran, verifikasi, serta menerbitkan sertifikat elektronik dan tanda tangan elektronik untuk kebutuhan data digital. PrivyID telah digunakan oleh lebih dari 3,9 juta pengguna dan 182 perusahaan di Indonesia. Marshall mencatat terdapat lebih dari 35.000 transaksi tanda tangan digital yang terjadi setiap harinya. Lebih dari 50% klien PrivyID berasal dari perusahaan finansial.

Dalam kesempatan terpisah, Direktur Pemasaran PT Indogold Makmur Sejahtera (Indogold) Fredy Setiawan mengungkapkan bahwa tengah menjalani proses pengujian di dalam *regulatory sandbox* OJK. Indogold melayani jual beli emas secara fleksibel dengan fasilitas titipan lewat platform digital.

Emas yang diinvestasikan berupa saldo emas yang dapat ditarik menjadi emas fisik (batangan) mulai dari pecahan minimal 1 gram. Selain jual beli, Indogold juga melayani ciclan emas dan gadai emas.

Hal ini didasari oleh izin usaha gadai dari OJK yang telah dikantongi sejak 2018. Saat ini, Indogold telah menjual emas lebih dari Rp1 triliun sejak 2010 dengan jumlah pengguna sebanyak 470.000. ●



# Mendorong UMKM Go Ekspor & Go Digital

Dalam memulai sebuah usaha, faktor modal tak melulu menjadi penentu kesuksesan bisnis. Peralunya, faktor lain seperti keuletan, kejelian menangkap peluang, dan inovasi dalam rangka menciptakan nilai tambah juga sangat berperan menentukan keberlangsungan bisnis dari masa ke masa.

**H**al inilah yang kemudian mendorong berbagai institusi baik pemerintah maupun swasta untuk turut andil dalam membantu memberikan pembinaan kepada para pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM), tak terkecuali otoritas moneter (Bank Indonesia).

Pada bulan Juli lalu, Bank Indonesia menyelenggarakan *event* Karya Kreatif Indonesia (KKI) 2019 dalam rangka mendorong UMKM binaan Bank Indonesia untuk *go* ekspor dan *go* digital. Rangkaian acara yang berlangsung selama 3 hari di Exhibition Hall A, Jakarta Convention Center tersebut diisi dengan kegiatan peragaan busana dan bazar.

Selain itu, ada juga sesi *business matching* yang mempertemukan antara UMKM dan pihak ketiga yakni *pertama*, dengan pihak perbankan. *Kedua*, *business matching* dengan pihak *e-commerce* sebagai medium perdagangan digital. *Ketiga*, *business matching* dengan agregator atau pengusaha eksportir.

Tak hanya itu, terdapat juga *business matching* dengan importir asal Korea Selatan dan Papua Nugini. Tujuannya adalah untuk memperluas jenis produk UMKM yang bisa dimasukkan ke negara-negara tujuan.

Keempat sesi *business matching* tersebut diharapkan dapat mendorong UMKM siap bertransformasi menjadi komoditas ekspor berbasis digital. “Jadi

[dalam kegiatan ini] dibahas bagaimana UMKM bisa menembus pasar internasional,” jelas Kepala Departemen Pengembangan UMKM Bank Indonesia Budi Hanoto, Selasa (9/7/2019).

Saat ini, terdapat 898 UMKM Binaan Bank Indonesia dari 46 kantor perwakilan di mana 662 di antaranya adalah UMKM yang sudah dibina dari hulu ke hilir oleh Bank Indonesia. Dari jumlah tersebut sebanyak 91 UMKM telah melakukan ekspor. Pada umumnya UMKM yang dibina oleh BI bergerak pada bidang garmen, seperti kain tradisional, kerajinan atau kriya, dan kuliner olahan termasuk kopi.

Untuk menjamin kualitas produk UMKM binaan agar kompetitif di pasar global, Bank Indonesia



melakukan pendampingan kualitas produk, memperbaiki manajemen, dan memperbaiki administrasi tata kelola wirausaha. Dalam perekonomian nasional, sektor UMKM memiliki peran penting sekaligus menjadi *backbone* untuk mendorong pertumbuhan ekonomi Indonesia yang saat ini stagnan pada kisaran 5%.

Menurut Wakil Ketua Komite Ekonomi dan Industri Nasional (KEIN) Arif Budimanta, sektor UMKM Indonesia dalam rantai nilai global saat ini tercatat paling rendah di Asia Tenggara yakni 6,3% dari total UMKM yang terlibat. Angka tersebut jauh di bawah Vietnam dan Malaysia yang masing-masing 21,4% dan 46,2%. “Defisit neraca perdagangan pada 2018 bisa diatasi lewat perbaikan UMKM untuk ekspor. Karena saat ini kontribusi UMKM terhadap ekspor nasional juga masih 15,8%,” jelasnya.

Defisit neraca perdagangan inilah yang kemudian memberikan andil terhadap terciptanya defisit transaksi berjalan. Dan salah satu tugas Bank

Indonesia adalah menjaga agar defisit transaksi berjalan tidak memicu terjadinya gejolak nilai tukar.

Mengingat besarnya peran UMKM dalam mengatasi persoalan defisit neraca perdagangan dan defisit transaksi berjalan, Bank Indonesia tengah menyiapkan *roadmap* pendampingan bagi semua kantor perwakilan Bank Indonesia dalam membina UMKM agar mampu *go* ekspor dan *go* digital.

Budi mengatakan, upaya peningkatan ekspor produk UMKM sangat mendesak dilakukan dalam rangka mendorong pertumbuhan ekonomi dan menambah cadangan devisa guna mempersempit defisit transaksi berjalan. Akan tetapi, standar kualitas UMKM saat ini masih rendah sehingga menjadi agenda Bank Indonesia untuk meningkatkannya agar berkualitas ekspor.

Oleh karena itu, setiap Kantor Perwakilan Bank Indonesia perlu memiliki strategi jangka panjang dalam mengatasi penambahan permintaan produk ekspor. Selain

untuk mendorong UMKM berkualitas ekspor, arahan kepada Kantor Perwakilan Bank Indonesia adalah juga untuk digitalisasi perdagangan atau pemasaran melalui platform *e-commerce*.

Dalam kesempatan terpisah, Totok Januar, *Fashion Designer* dari industri kreatif, mengatakan bahwa tuntutan produk berkualitas premium memang menjadi salah satu pekerjaan rumah pemerintah agar produk UMKM Indonesia bisa menembus pasar internasional.

Menurutnya, tantangan sektor UMKM saat ini adalah bagaimana meningkatkan kualitas industri kreatif rumahan menjadi produk kualitas premium. “Saat ini [saingan] yang terberat itu dari China dan Jepang. Mereka satu grup bisa membawa produk kreatif baru,” ujarnya.

*Nah*, bagi Anda yang berniat mengembangkan bisnis hingga menembus pasar ekspor, bisa mendaftar menjadi UMKM binaan lembaga yang dibentuk pemerintah, termasuk mendaftar ke Bank Indonesia. ●



## Investasi Melalui Platform *E-Commerce*

Kemajuan teknologi informasi telah mengubah perilaku masyarakat dan mendisrupsi perilaku bisnis, termasuk perilaku berinvestasi. Dahulu, investor harus pergi ke kantor manajer investasi atau kantor bank untuk membeli produk investasi.

Akan tetapi, kini segala sesuatu yang berkaitan dengan investasi mulai dari aktivasi akun, *top-up*, *trading* saham, hingga beli produk surat utang, bisa dilakukan di manapun dengan perantara telepon pintar alias *smartphone*. Artinya, dengan bantuan teknologi digital tersebut membuat aktivitas investasi menjadi sesuatu yang mudah dan tidak serumit yang dibayangkan sebelumnya. Dengan fasilitas kemudahan tersebut, diharapkan animo masyarakat untuk berinvestasi makin meningkat.

Inovasi terbaru adalah produk investasi bisa dibeli di platform *e-commerce* seperti Bukalapak dan

Tokopedia. Baik Bukalapak maupun Tokopedia kini telah melayani investasi reksa dana dan emas.

Kegiatan penjualan reksa dana oleh platform *e-commerce* tersebut dilakukan secara legal sesuai dengan Peraturan OJK No. 39/POJK.04/2014 tentang Agen Penjual Efek Reksa Dana (APERD). Dalam *beleid* tersebut diatur bahwa *fintech* bisa memperoleh izin menjadi APERD. Hingga 9 Agustus 2019, total perusahaan yang terdaftar mengantongi izin sebagai APERD adalah 62 perusahaan yang terdiri dari perbankan, sekuritas, dan *fintech*.

Khusus *fintech*, terdapat sembilan perusahaan yang mengantongi

izin APERD yakni PT Bareksa Portal Investasi, PT Bibit Tumbuh Bersama, PT Investamart Principal Optima, PT Supermarket Reksa Dana Indonesia, PT Nusantara Sejahtera Investama (Invisee), PT Raiz Invest Indonesia, PT Star Mercato Capitale (Tanamduit), PT Takjub Teknologi Indonesia (AJAIB), dan PT Xdana Investa Indonesia (XDana).

Oleh karena itu, untuk bisa menjual produk investasi reksa dana, keduanya pun menggandeng perusahaan teknologi keuangan (*financial technology/fintech*) yang telah mengantongi izin APERD.

Layanan investasi reksa dana Bukalapak dilakukan dengan menyematkan fitur Bukareksa.

**Kegiatan penjualan reksa dana oleh platform e-commerce tersebut dilakukan secara legal sesuai dengan Peraturan OJK No. 39/POJK.04/2014 tentang Agen Penjual Efek Reksa Dana (APERD). Dalam beleid tersebut diatur bahwa fintech bisa memperoleh izin menjadi APERD.**

Melalui fitur ini, investor bisa langsung mendaftar untuk menjadi investor reksa dana tanpa harus melalui proses tatap muka.

Bahkan, Bukalapak menyediakan fitur kalkulator finansial yang dapat membantu investor menghitung rencana keuangannya dengan lebih baik untuk memenuhi kebutuhan di masa depan. Khusus untuk investasi, fitur ini memberikan pilihan produk reksa dana yang disesuaikan dengan tujuan investasi, nilai akhir investasi yang ingin dicapai, dan lama investasi alias tenor.

Bukareksa juga menyediakan informasi detail terkait produk reksa dana seperti tanggal peluncuran, bank kustodian, minimum pembelian awal, dan minimum pembelian selanjutnya. Perincian alokasi portofolio dari reksa dana juga diinformasikan termasuk *link* dokumen prospektus dan keterangan ringkas dari manajer investasi.

Tak hanya itu, Bukareksa juga menyediakan fitur grafik yang menggambarkan tren kinerja dari suatu produk reksa dana dalam

periode tertentu, mulai dari periode pergerakan tujuh hari hingga satu tahun.

Dalam pemasaran produk reksa dana ini, Bukalapak bekerja sama dengan Bareksa sebagai Agen Penjual Efek Reksa Dana (APERD) dan juga perusahaan teknologi finansial Tanamduit.

Sementara itu, pada platform Tokopedia, investor juga dapat dengan mudah dan cepat melakukan pembelian reksa dana melalui fitur TokopediaReksaDana. Investor hanya melakukan pengisian formulir secara *online* selama kurang lebih lima menit dan menunggu persetujuan selama 1x24 jam.

Jika sudah mendapatkan persetujuan, investor bisa langsung mulai pembelian dengan mengklik tombol beli dan pilih beragam metode pembayaran yang tersedia. Semua pembelian bisa dimulai dari Rp10.000. Dana investasi bisa dicairkan secara *instant* dalam hitungan menit (T+0) dan bisa dilakukan setiap hari. Tokopedia juga menyediakan fitur simulasi investasi berdasarkan kinerja masa lalu.

Dalam pemasaran produk reksa dana, Tokopedia bekerja sama dengan Syailendra Capital sebagai Manajer Investasi dan Bareksa sebagai APERD. Namun demikian, produk reksa dana yang ditawarkan oleh Tokopedia hanya terbatas pada produk reksa dana dari Syailendra Capital.

Belum lama ini, Tokopedia kembali berinovasi dengan memperluas varian produk reksa dana yang dijualnya. Kali ini, Tokopedia menggandeng Mandiri Manajemen Investasi (MMI) untuk memasarkan produk reksa dana syariah yakni Mandiri Pasar Uang Syariah Ekstra.

Samuel Sentana, *AVP of Fintech* Tokopedia menjelaskan, antusiasme masyarakat terhadap produk reksa dana syariah sangat tinggi dari mulai generasi milenial hingga

wirausahawan dan ibu rumah tangga.

“Kami mencoba mempermudah untuk mencapai produk reksa dana melalui *single pass Know Your Customer* [KYC], fitur-fitur yang lain, yang mempermudah investor baru,” katanya, Jumat (10/5/2019).

*VP of Corporate Communications* Tokopedia Nuraini Razak menambahkan, keberadaan Tokopedia Reksa Dana Syariah diharapkan mampu mendorong semangat berinvestasi masyarakat Indonesia.

### Obligasi Online

Tak hanya pemasaran produk reksa dana, pemerintah pun telah memulai transformasi investasi menggunakan platform digital pada tahun lalu, yakni saat menerbitkan *Saving Bond Ritel* (SBR) seri 003. Dengan pemasaran secara *online*, harapannya paradigma masyarakat akan berubah dari *saving society* menjadi *investment society*.

Terbaru, dalam penawaran Sukuk Tabungan seri ST005 yang masa penawarannya secara *online* resmi dibuka pada Kamis (8/8/2019), pemerintah menggandeng lima perusahaan *fintech* sebagai mitra distribusi.

Kelima *fintech* tersebut adalah PT Bareksa Portal Investasi (Bareksa), PT Star Mercato Capitale (Tanamduit), PT Nusantara Sejahtera Investama (Invissee), PT Investree Radhika Jaya, dan PT Mitrausaha Indonesia Group (Modalku).

Adapun untuk investasi pada instrumen obligasi korporasi ritel, Bareksa telah mulai memasarkannya dengan menggandeng PT Federal International Finance (FIF Group). Kerja sama tersebut sekaligus menjadi *pioneer* pemasaran obligasi korporasi ritel secara *online* di Indonesia.

Dengan adanya lisensi dari Otoritas Jasa Keuangan, investor tak perlu risau lagi dalam berinvestasi melalui platform *e-commerce*. ●

# Satgas Waspada Investasi Terus Gempur *Fintech* Ilegal

Dunia maya layaknya sabana subur yang menjadi tempat bertumbuhnya perusahaan rintisan, salah satunya *Peer-to-Peer (P2P) lending*. Sayangnya, area ini tidak hanya dimanfaatkan oleh pelaku *fintech* yang serius, tetapi juga yang beritikad buruk.



Hal ini menjadi perhatian khusus bagi Satgas Waspada Investasi (SWI) yang dikomando oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK). Berdasarkan data SWI, sebanyak 404 entitas telah diblokir oleh SWI pada 2018. Adapun hingga Agustus 2019, SWI telah menjaring sebanyak 826 entitas. Alhasil, total *fintech* ilegal yang telah ditutup SWI mencapai 1.230 entitas sepanjang 2018 hingga Agustus 2019.

Ketua SWI Tongam L. Tobing mengatakan, tawaran pinjaman *online* ilegal banyak dilakukan melalui SMS, *Google Playstore* dan media sosial seperti *Instagram* dan

*Facebook*. Sebanyak 22% platform ilegal berasal dari Indonesia, 15% dari Amerika Serikat, 42% entitas tidak diketahui asalnya, dan sisanya dari berbagai negara lain.

“Sebenarnya yang berbahaya adalah perilaku meminjam masyarakat. Maka, kami memiliki tim SWI yang secara periodik melakukan edukasi ke masyarakat di berbagai daerah,” ujarnya dalam konferensi pers di Bareskrim, Jumat (2/8/2019).

Sementara itu, POJK No. 77/POJK.01/2016 tentang Layanan Pinjam Meminjam Uang Berbasis Teknologi Informasi menyebutkan bahwa setiap *P2P lending* yang

beroperasi di Indonesia harus mendaftarkan perusahaannya di OJK. Dengan demikian, *fintech* ilegal merupakan platform yang tidak diawasi oleh OJK sehingga tidak bisa dipertanggung jawabkan kegiatannya.

Tongam menegaskan bahwa *fintech* ilegal sangat merugikan masyarakat. Pasalnya, mereka mengenakan bunga yang mencekik, melakukan penagihan yang tidak beretika, dan mengakses data pribadi, sehingga dimanfaatkan untuk melakukan pengancaman.

SWI dan Badan Reserse Kriminal Kepolisian Republik Indonesia (Bareskrim Polri) sepakat untuk

## Jumlah Temuan *Fintech* Ilegal Satgas Waspada Investasi

## Jumlah *Peer-to-Peer (P2P)* *Lending* Terdaftar/Berizin OJK



2018

404

Agustus 2019

826

Konvensional

119

Syariah

8

Sumber: OJK.

menindak tegas *fintech* ilegal guna melindungi kepentingan masyarakat.

Kepala Subdit II Direktorat Tindak Pidana Siber Bareskrim Polri Rickynaldo Chairul menghimbau kepada masyarakat agar tidak meminjam kepada *fintech* ilegal. Saat ini, sudah ada satu kasus yang melibatkan *P2P lending* ilegal yang sedang berproses di meja hijau, yakni V-Loan.

Bareskrim juga telah menerima enam laporan yang masih dalam tahap penyelidikan. Laporan tersebut terkait dengan pencemaran nama baik akibat mengakses data pribadi.

Dalam rangka penindakan terhadap *fintech* ilegal tersebut, Rickynaldo meminta kepada masyarakat melaporkan entitas ke Kepolisian apabila ditemukan ada unsur pidana. “Para korban harus menunjuk kuasanya untuk membuat laporan. Sampai dengan saat ini kendalanya para peminjam tidak mau melaporkan secara langsung untuk melapor ke polisi, sehingga kami berupaya untuk menjemput bola untuk membantu para korban,” tuturnya.

Sejauh ini, SWI telah melakukan tindakan preventif dengan melakukan edukasi menggunakan media luar ruang digital, media sosial, serta sosialisasi bekerja sama dengan Pemerintah Provinsi DKI Jakarta, Asosiasi *Fintech* Pendanaan Bersama Indonesia (AFPI), Google Indonesia, dan Bareskrim Polri.

Untuk itu, SWI menghimbau kepada masyarakat hanya meminjam

kepada *fintech* yang terdaftar di OJK, meminjam sesuai kebutuhan dan kemampuan, meminjam untuk kepentingan yang produktif. Selain itu, masyarakat harus memahami manfaat, biaya, bunga, jangka waktu, denda dan risikonya sebelum memutuskan untuk melakukan pinjaman kepada *fintech lending*.

Selain Bareskrim, SWI telah menggandeng sejumlah instansi untuk melakukan pengawasan penghimpunan dana masyarakat, di antaranya Kementerian Perdagangan, Kementerian Komunikasi dan Informatika (Kominfo), Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah (Kemenkop), Kejaksaan, dan Badan Koordinasi Penanaman Modal (BKPM).

Di lain kesempatan, Direktur Pengaturan Perizinan dan Pengawasan *Fintech* OJK Hendrikus Passagi menjelaskan bahwa pihaknya telah mewajibkan bagi setiap *P2P lending* yang hendak mendaftar ke OJK untuk mengikuti serangkaian pembekalan dan tes. Hal itu bertujuan agar OJK meyakini penyelenggara dapat menjalankan praktik bisnis yang baik.

Dengan demikian, dia juga berharap penyelenggara yang nantinya terdaftar juga bakal membantu OJK dalam mengawasi praktik *P2P lending* ilegal. “Sementara yang memang punya itikad buruk tidak akan mungkin mendapat tempat sebagai penyelenggara yang terdaftar di OJK karena filternya ada dua, kami dan AFPI. Yang kami harapkan dari

seminar ini semua penyelenggara memahami hak dan kewajiban mereka,” paparnya.

Kepala Bidang Kelembagaan dan Humas Asosiasi *Fintech* Pendanaan Bersama Indonesia (AFPI) Tumbur Pardede menyatakan, maraknya *fintech* ilegal akan berdampak pada citra industri *P2P lending* menjadi negatif. Dia menegaskan bahwa selain POJK No. 77/POJK.01/2016, penyelenggara *P2P lending* juga harus mematuhi kode etik yang disusun oleh AFPI.

Kedua aturan tersebut mewajibkan penyelenggara *P2P lending* untuk menyimpan rahasia data nasabah dan menggunakannya untuk keperluan yang relevan dengan pinjaman. Selain itu, setiap *fintech* hanya boleh mengakses kamera, lokasi, dan *microphone smartphone* nasabah untuk keperluan *credit scoring*.

“Semakin luasnya literasi finansial ke masyarakat, maka pemanfaatan terhadap *P2P lending* yang terdaftar semakin luas. Kami akan selalu lakukan sosialisasi ke daerah,” ujarnya. Dia berharap pemerintah mulai dapat mengkaji adanya undang-undang (UU) khusus *fintech* dan UU perlindungan data pribadi.

Dengan adanya payung hukum besar itu, dia meyakini penindakan akan semakin tegas sehingga dapat memutus rantai *fintech* ilegal. Hingga Agustus 2019, terdapat 127 penyelenggara *P2P lending* yang telah terdaftar di OJK, tujuh di antaranya telah mengantongi izin usaha permanen. ●

# Gampang Investasinya, Mudah Bayarnya

Ada kegiatan menarik yang digelar Dharma Wanita Persatuan Sekretariat Kabinet pada Jumat (23/8/2019). Bertempat di Aula Serba Guna Gedung III Kementerian Sekretariat Negara, para anggota Dharma Wanita menggelar seminar terkait dengan investasi.

Topik yang diambil saat itu “Emas Kian Berkilau Mari Memulai dengan Langkah Aman dan Mudah Berinvestasi Emas di Era Industri 4.0”. Melalui keterangan resminya, Penasihat DWP Setkab Hani Pramono Anung mengatakan bahwa saat ini banyak sekali bermunculan produk investasi.

Saat banyak produk bermunculan, investasi emas masih menjadi salah satu pilihan masyarakat. “Sekarang ini saya jadi tahu karena memang harga emas relatif stabil, kalau kita butuh bisa langsung dijual harganya tidak terlalu turun,” kata Hani.

Bagi sebagian kalangan, emas memang masih cukup menggiurkan sebagai pilihan investasi. Di era sekarang, cara berinvestasi emas pun banyak pilihannya.

Sejalan dengan perkembangan teknologi, nasabah yang ingin berinvestasi emas tidak perlu lagi membeli di gerai atau toko emas perhiasan. Melalui aplikasi yang ada di ponsel, pembelian emas bisa dilakukan.

Cara pembayarannya pun bisa secara transfer bank, atau melalui ragam pilihan pembayaran yang berkembang seperti sekarang ini baik melalui aplikasi Go-Pay dan OVO. Tidak hanya pembelian emas, layanan Go-Pay dan OVO juga bisa dipakai untuk melakukan pembayaran produk investasi reksa dana.

Misalnya, Anda yang sudah memiliki aplikasi berinvestasi reksa dana seperti *Bibit.id*, dapat memilih model pembayarannya melalui Go-Pay. Bahkan, investasinya bisa dipasang atau *setting* secara berkala melalui aplikasi pembayaran Go-Pay.

Menurut *Co-founder* dari *Bibit.id* Sigit Kouwagam mengatakan bahwa investor pemula dengan modal kecil yang berinvestasi secara rutin merasa terbebani dengan biaya transfer pembelian unit reksa dana yang mencapai Rp6.500. Lewat kerja sama dengan Go-Pay, investor kini bisa membeli unit reksa dana menggunakan Go-Pay tanpa dikenai biaya transfer.

Pengguna juga bisa berinvestasi dengan nilai minimum Rp10.000. “Dengan kemudahan yang ditawarkan oleh aplikasi Bibit disertai dengan luasnya jangkauan dan kehadiran Go-Pay kami berharap agar berinvestasi dapat menjadi sesuatu yang mudah untuk dilakukan oleh masyarakat luas,” katanya.

*Managing Director* Go-Pay Budi Gandasoebrata mengatakan bahwa *Bibit.id* dan Go-Pay memiliki misi yang sama yaitu meningkatkan akses masyarakat Indonesia atas produk keuangan. “Inovasi yang kami hadirkan melalui kolaborasi ini dapat semakin memudahkan masyarakat Indonesia dalam berinvestasi,” jelasnya.

*Bibit.id* adalah aplikasi teknologi finansial yang diluncurkan pada awal tahun ini. Aplikasi ini menawarkan cara berinvestasi di reksa dana secara daring menggunakan teknologi canggih sebagai penasihat digital (*robo-advisor*) yang menakar produk investasi sesuai dengan level risiko pengguna. ●

# Tren *Auto Reject* Atas (ARA) Emiten Baru



*Auto reject* merupakan aturan dari Bursa Efek Indonesia (BEI) mengenai pembatasan kenaikan maksimum dan penurunan minimum harga saham selama satu hari perdagangan supaya perdagangan saham berjalan lancar. Ketika suatu harga saham menyentuh batas maksimum disebut *Auto Reject* Atas (ARA), sedangkan pada saat suatu harga saham menyentuh batas minimum disebut *Auto Reject* Bawah (ARB)

Tujuan otoritas bursa menerapkan ketentuan *auto reject* adalah agar transaksi saham yang terjadi di lantai bursa benar-benar berlangsung sesuai dengan mekanisme pasar yang sehat, wajar, dan teratur.

Melalui kebijakan *auto reject*, laju harga saham akan cenderung

stabil di mana kenaikan atau penurunan harga saham tidak terjadi secara drastis. Pasalnya, ketika penurunan harga saham terjadi secara drastis tanpa ada batasan tertentu, maka investorlah yang akan dirugikan. Dan sebaliknya, ketika kenaikan harga saham terjadi secara drastis, rawan dimanfaatkan oleh pihak-pihak tertentu dalam hal ini para bandar.

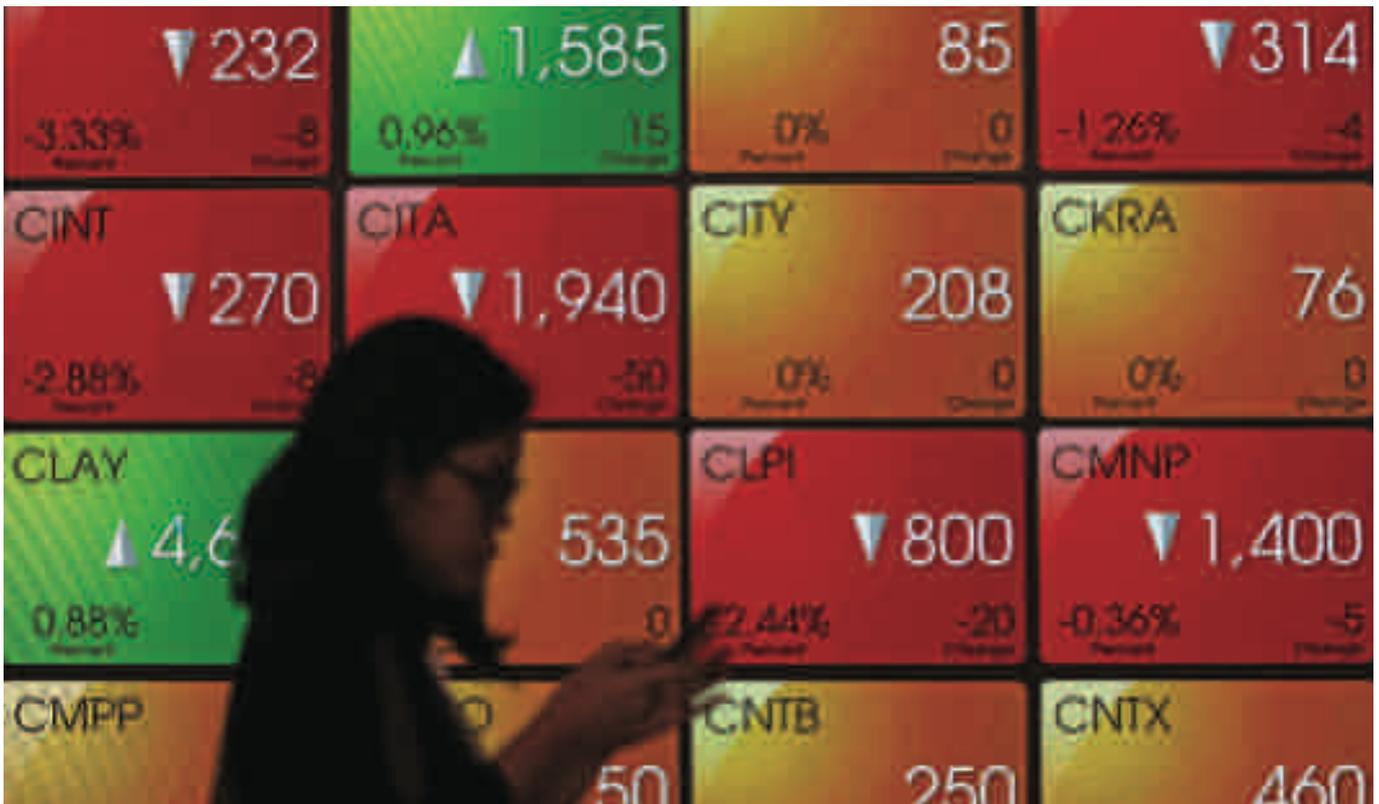
Berdasarkan aturan BEI yang baru, rentang harga saham Rp50—Rp200 akan dikenakan *auto reject* apabila kenaikan atau penurunan harga saham sebesar 35% dalam satu hari. Sementara itu, untuk rentang harga saham Rp200—Rp5.000 dikenakan *auto reject* apabila

mengalami kenaikan atau penurunan harga saham sebesar 25%.

Adapun untuk rentang harga saham di atas Rp5.000 akan dikenakan *auto reject* apabila mengalami kenaikan atau penurunan harga saham sebesar 20%.

Setidaknya dari 32 emiten baru yang IPO pada tahun ini, terdapat 25 emiten baru yang terkena ARA saat debutnya di lantai bursa.

Kasus terbaru adalah yang dialami oleh PT Hensel Davest Indonesia Tbk. Saham perusahaan *e-commerce* dan produk digital yang *listing* pada 12 Juli 2019 itu melonjak 49,52% ke level Rp785 per lembar saham sesaat setelah ditransaksikan. Dengan kenaikan yang masuk kategori ARA tersebut, transaksi harga saham emiten berkode HDIT itu harus dihentikan.



Namun demikian, apakah melesatnya harga saham emiten baru benar-benar mencerminkan prospek dan kinerja fundamental yang menjanjikan pada masa depan? Atau malah hanya dipicu oleh permainan para bandar?

Analisis Senior CSA Research Institute Reza Priyambada menilai melonjaknya harga saham emiten baru pada debut perdagangannya lazimnya dipicu oleh sentimen berita-berita positif terkait dengan prospek kinerja emiten baru ke depannya.

Menurutnya, penilaian atas penyebab ARA, apakah sesuai dengan fundamental atau permainan bandar, sulit dilakukan seketika. Pasalnya, prospek harga saham yang akan naik atau turun baru bisa terlihat dalam beberapa waktu ke depan.

Hal tersebut akan terlihat di mana kenaikan harga saham yang tidak sesuai dengan fundamentalnya akan cenderung kembali melemah karena melakukan penyesuaian.

Reza menambahkan, faktor kecilnya likuiditas emiten baru juga terkadang membuat harga sahamnya bisa “dimainkan” pada saat *listing* perdana. Menghadapi emiten baru ini, Reza tetap menyarankan kepada investor untuk mengutamakan faktor fundamental dan manajemen perusahaan. Selain itu, iklim usaha dan prospek industri juga harus menjadi pertimbangan dalam berinvestasi pada emiten baru.

Direktur PT Indosurya Bersinar Sekuritas William Surya Wijaya menjelaskan bahwa pada dasarnya saham emiten baru bersifat spekulatif sehingga harganya dapat melonjak pada hari pertama. Namun bila kenaikan harga saham tersebut ditopang oleh fundamental yang baik, kondisi tersebut akan cenderung bertahan lama.

Artinya, kinerja keuangan dan prospek bisnis si emiten baru harus menjadi perhatian penting bagi investor, terutama investor

perorangan alias ritel. Pasalnya, bila hanya mengikuti arus utama pasar dengan ikut-an memborong saham karena faktor kenaikan harga, investor berpotensi terkena jebakan *batman* alias *nyangkut* pada saat harga kembali melemah.

*Head of Research Institusi MNC Sekuritas Thendra Crisnanda* mengatakan, saham IPO cenderung hanya naik sementara pada hari pertama perdagangan, tetapi ada juga beberapa saham IPO yang jatah untuk ritelnya sangat kecil masih berpotensi untuk melanjutkan penguatan *pasca-listing*.

Selain mencermati prospek bisnis dan kinerja keuangan emiten baru, dia menyarankan agar investor juga melihat rekam jejak dari para penjamin emisi dan penasihat keuangan. Ini penting diperhatikan karena biasanya sosok penjamin emisi dan penasihat keuangan ini akan mencerminkan strategi stabilisasi harga pada saat IPO. ●

## ASEAN Banking Integration Framework

# Indonesia Terbuka untuk Perbankan ASEAN

ASEAN adalah mesin pertumbuhan ekonomi yang stabil bagi dunia, dan pada Indonesia pada tahun 2014 sepakat mendukung integrasi perbankan di kawasan tersebut. Upaya tersebut menjadi langkah penting guna memfasilitasi kemajuan integrasi ekonomi dan keuangan ASEAN.

Guna mencapai harapan itu, Indonesia memberikan persetujuan terhadap ASEAN Banking Integration Framework (ABIF) Guidelines yang menjadi panduan kerangka operasional bagi negara-negara ASEAN dalam mengimplementasikan prinsip-prinsip dan proses integrasi perbankan di bawah kerangka Masyarakat Ekonomi ASEAN (MEA). Bank Indonesia dan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) bekerja sama erat dalam mewujudkan tercapainya kesepakatan tersebut.

Dengan implementasi ABIF diharapkan perbankan dan pelaku bisnis dapat mengembangkan bisnisnya dengan lebih luas, efisien dan stabil di kawasan ASEAN. Tujuan utamanya adalah menyediakan akses pasar (*market access*) dan keleluasaan beroperasi (*operational flexibility*) di negara anggota ASEAN bagi *Qualified ASEAN Banks (QAB)*, yakni bank-bank ASEAN yang memenuhi persyaratan tertentu yang telah disepakati bersama oleh ASEAN.

Persyaratan bank untuk menjadi kandidat QAB antara lain adalah

bank-bank milik ASEAN yang kuat permodalannya, berdaya tahan tinggi dan dikelola dengan baik, serta memenuhi ketentuan kehati-hatian sesuai standar internasional yang berlaku. Bank-bank tersebut diharapkan akan menjadi pendorong perdagangan dan investasi di ASEAN.

Otoritas dalam hal ini OJK mengapresiasi kehadiran pebisnis dan perbankan ASEAN, di antaranya melakukan pertemuan bilateral dengan Bank of Thailand (BoT) di Bangkok pada Jumat, 19 Juli 2019 dalam rangka penguatan kerja sama peran sektor jasa keuangan di kedua negara. Delegasi OJK dipimpin oleh Ketua Dewan Komisiner OJK Wimboh Santoso, didampingi oleh Kepala Eksekutif Pengawas Perbankan Heru Kristiyana dan Kepala Eksekutif Pengawas Industri Keuangan Non Bank (IKNB) OJK Riswinandi, beserta jajarannya.

Indonesia pun sangat terbuka terhadap kehadiran kalangan perbankan ASEAN untuk berbisnis di Indonesia. “OJK juga mendorong perbankan Indonesia untuk mengaktifkan peran dan kehadiran di Thailand melalui akuisisi ataupun langkah strategis lainnya. Tentunya komitmen ini diselaraskan dengan semangat konsolidasi perbankan dan juga memperhatikan skema ASEAN Banking Integration Framework,” ujar Ketua Dewan Komisiner OJK Wimboh Santoso dalam keterangan tertulisnya pada Senin, 22 Juli 2019.

Sementara delegasi BoT dipimpin oleh Gubernur BoT Veerathai Santiprabhob dan Deputy Gubernur Ronadol Numnonda, beserta jajaran.





**Dengan implementasi ABIF diharapkan perbankan dan pelaku bisnis dapat mengembangkan bisnisnya dengan lebih luas, efisien dan stabil di kawasan ASEAN.**

Dalam pertemuan tersebut BoT menyampaikan komitmen untuk meningkatkan peran dan kontribusi perbankan Thailand yang telah memiliki operasional di Indonesia dalam mendukung pembiayaan pertumbuhan ekonomi nasional.

Pembahasan dalam pertemuan juga mencakup perkembangan teknologi informasi di sektor jasa keuangan, terutama terkait dengan mekanisme dan ekosistem yang termasuk pola pengaturan dan pengawasan di kedua negara. OJK menyampaikan pengalamannya dalam mengatur dan mengawasi perusahaan *fintech peer-to-peer lending* yang mengedepankan pendekatan *market conduct* di Indonesia, sedangkan Thailand cenderung menerapkan prinsip *prudential supervision*.

Dalam hal ini, BoT sangat mengapresiasi sesi *sharing experience* tersebut dan bermaksud untuk terus bekerja sama dengan OJK dalam kaitannya dengan pengaturan dan pengawasan *fintech*. Hal ini seiring dengan keberadaan perusahaan Indonesia yang sudah membuka *peer to peer lending platform* di Thailand.

Topik terakhir yang dibahas mencakup isu *sustainable finance*. OJK menyampaikan

perkembangan dan tantangan, serta peluang dalam pengembangan *sustainable finance* di Indonesia. Berbagai regulasi yang telah diterbitkan juga disampaikan, termasuk perkembangan *blended finance* dan proyek-proyek berbasis lingkungan. BoT menyampaikan bahwa saat ini sedang disusun *Sustainable Banking Guidelines* yang mencakup aspek-aspek berbasis *Environment, Social, and Governance* (ESG).

Pertemuan bilateral ditutup dengan pernyataan perlunya meningkatkan kerja sama antara OJK dan BoT, serta negara ASEAN lainnya, mengingat ASEAN adalah mesin pertumbuhan ekonomi yang stabil bagi dunia. BoT dan OJK sepakat untuk melakukan pembahasan di level teknis untuk meningkatkan peran dan kehadiran pebisnis maupun kalangan perbankan Indonesia di Thailand maupun sebaliknya.

Wimboh juga menyatakan bahwa penting untuk dilakukan *business gathering* yang menghadirkan pebisnis di kedua negara agar dapat berbagi informasi mengenai kesempatan berbisnis di masing-masing negara. ●

## Reksa Dana Syariah

# Produk Berkembang, Jumlah Investor Masih Kecil

Saat ini, perkembangan reksa dana syariah telah mencapai 243 produk pilihan dengan dana kelolaan yang paling besar berada dalam reksa dana saham senilai Rp 10,8 triliun.

Bahkan, data Otoritas Jasa Keuangan (OJK) hingga Mei 2019 itu menyebutkan bahwa reksa dana syariah efek luar negeri kini tercatat senilai Rp 7,5 triliun, reksa dana pasar uang senilai Rp 5,21 triliun, dan reksa dana campuran senilai Rp 3,63 triliun. ●

### Perbandingan Jumlah Reksa Dana

Tahun	Reksa Dana Syariah	Reksa Dana Konvensional	Reksa Dana Total	%
2014	74	820	894	8,31%
2015	93	998	1.091	8,52%
2016	136	1.289	1.425	9,54%
2017	182	1.595	1.777	10,24%
2018	224	1.875	2.099	10,67%
2019 (Juni)	256	1.837	2.093	12,23%



## Perkembangan Reksa Dana SYARIAH



## Rudy Utomo

Presiden Direktur PT Evergreen Sekuritas Indonesia

# Tidak Ada Perusahaan Tumbuh Besar Tanpa IPO

Mengajak perusahaan untuk *go public* ternyata bukan pekerjaan yang mudah. Selain kesabaran, perusahaan sekuritas juga harus memberikan pemahaman terkait manfaat dan pentingnya *go public* bagi keberlangsungan bisnis perusahaan pada masa yang akan datang. Berikut petikan wawancara dengan **Presiden Direktur PT Evergreen Sekuritas Indonesia, Rudy Utomo:**

### Bagaimana Anda mengawali karir sebagai *investment banker*?

Saya mulai karir di PT TA Ongko Securities, dari *dealer, marketing*, lalu dapat izin JATS. Saya mulai dari bawah. Tapi memang saya dulu waktu kuliah semester VII sudah punya izin *underwriter*. Jadi orang belum lulus kuliah saya sudah punya izin *underwriter*, karena kebetulan dulu saya kos di daerah Karet [Jakarta], itu *kan* banyak orang yang kerja di bank. Jadi terbiasa dengan *capital market*.

Waktu sambil kuliah saya melihat di pasar modal itu perlu apa? *Nah*, dulu untuk izin penjamin itu enggak perlu izin pedagang perantara, makanya sekali ujian langsung lulus.

Setelah lulus kuliah, saya melamar di PT TA Ongko Securities, kurang lebih setahun lebih. Terus pindah ke Kresna Graha Securindo kurang lebih setahun juga. Di Kresna lagi-lagi pegang *equity*, pegang *deal*, kadang ke *floor*.

Lalu ketika Evergreen dengan pemegang saham baru ambil alih dari Agridana, saya diminta bantu, sekitar 2001. Saya masuk ke sana langsung suruh pegang *corporate finance*. Itulah titik awal saya di *corporate finance*.

Jadi bukan lagi di *equity*. Di *corporate finance* mulai dari sindikasi-sindikasi biasa sampai akhirnya menjadi *lead*. Kurang lebih awalnya di situ. Dari manajer, 2002 saya baru jadi direksi di Evergreen yang pegang *investment banking* atau *corporate finance*.

### Sudah berapa banyak perusahaan yang dibantu untuk IPO?

Kalau jumlah IPO terus terang tidak banyak tapi beberapa perusahaan yang saya bantu IPO itu adalah *pioneer* di industrinya seperti Mayapada Hospital. Itu rumah sakit pertama yang *go public*. Kalau Lippo awal, Siloam itu bukan PT-nya tapi afiliasinya.

Terus seperti, bank syariah yang PT benar-benar bank syariah itu PT Bank Panin Syariah. *The first syariah bank listed*, sebelum BTPN Syariah. Makanya kalau yang pertama itu jadi referensi bagaimana caranya meng-IPO kan?

### Apakah sengaja mengincar sektor yang belum ada perusahaan yang IPO?

Sebetulnya mungkin karena saya banyak memberikan pandangan-pandangan, mungkin mereka jadi tertarik untuk IPO. Contoh kadang-kadang ketemu orang, ini *nih* butuh *funding*.

Butuh *funding* kan macam-macam, ada yang kita *matching*-in sama tempat lain, tapi biasanya saya arahkan untuk IPO karena dengan IPO itu ada *second around*-nya, yaitu *rights issue*. Jadi saya *handle* IPO itu bukan sekali IPO selesai, tapi setelah itu dikawal terus.

Pertama ini langkahnya kalau *financing* itu bagusnya IPO, kenapa? Karena pajak *founder* itu murah karena cuma bayar 0,5%, nanti waktu jual cuma 0,1%, jadi total cuma 0,6%.

Kalau PT biasa jual, pajak *founder* bisa 30%. Nanti setelah IPO untuk memperbesar bisa *rights issue*.

### Ada testimoni menyesal dari perusahaan yang sudah IPO?

*Enggak* ada. Malah mereka rata-rata *second around*. Jadi rata-rata ketika kita memberikan solusi keuangan buat calon emiten korporasi itu memang jangan sekali IPO terus selesai. Jangan. IPO merupakan



bagian dari proses perjalanan dari suatu perusahaan untuk lebih *governance*, untuk lebih transparan menggunakan pasar modal sebagai sarana.

## **Kenapa harus IPO ketimbang obligasi atau pinjam bank?**

*Pertama*, kalau obligasi kalau perusahaan belum Tbk agak sulit karena *cost of capital*-nya juga agak mahal karena orang belum kenal oh ini siapa? Dengan IPO perusahaan menjadi lebih familiar di mata investor, minimal waktu *listing* mendapat publikasi, sehingga akan lebih dikenal sehingga waktu menerbitkan obligasi atau surat utang, orang sudah tahu PT ini sudah Tbk.

Jadi lebih *governance*. Memang obligasi juga lebih *governance* karena juga harus menyampaikan laporan keuangan tapi dengan IPO lebih diawasi oleh bursa dan OJK.

Untuk surat utang rata-rata yang beli juga dari dunia finansial seperti asuransi dan dana pensiun. Kadang mereka suka mengecek sudah *go public* atau belum? Jadi IPO itu menjadi salah satu poin plus.

*Kedua*, kalau IPO biayanya lebih murah, karena tidak bayar bunga cuma proses IPO saja. Kalau obligasi harus bayar bunga karena catatnya sebagai utang.

Untuk pinjam bank kalau belum IPO juga akan sulit mendapatkan pinjaman karena *governance*-nya belum teruji, belum dicek bursa dan OJK. Jadi ada beberapa perusahaan yang IPO itu, karena ingin punya akses ke perbankan karena dengan Tbk dianggap *governance*, sehingga prosesnya lebih mudah ketimbang yang belum IPO.

## **Bagaimana meyakinkan perusahaan keluarga untuk IPO?**

Jadi seiring perkembangan zaman, namanya *governance* itu mau *enggak* mau itu akan terjadi. Contoh, kalau kita lihat *tax amnesty* itu salah satu kebijakan agar orang-orang yang

melakukan *tax amnesty* itu lebih *governance*. Jadi mau *enggak* mau perusahaan harus berbenah.

Jadi untuk mengarah kepada *governance* apalagi perusahaan yang memang didirikan untuk *going forward*. Artinya orang bikin perusahaan maunya makin lama makin besar, pasti harus *governance*. Memang biasanya meyakinkan perusahaan keluarga itu *enggak* gampang karena belum apa-apa sudah takut sahamnya akan berkurang, tidak 100% lagi.

Padahal, meski jumlah sahamnya cuma 80%, nilainya bertambah daripada 100%, tapi nilainya segini-gini saja tergantung dengan kapitalisasi asetnya. Namun, kalau dengan IPO selain dari aset dari harga sahamnya juga.

Kita juga harus meyakinkan bahwa IPO itu baik untuk kelangsungan usaha “warisan”. Contoh saya punya pabrik, misal saya punya anak enam, misal pabrik ini untuk anak nomor satu, pabrik ini untuk anak nomor dua dan seterusnya.

Namun, ukuran pabrik *kan enggak* sama, ada yang dapat besar, ada yang dapat kecil. Ini *kan enggak* adil, tapi dengan IPO *kan* saja tinggal bagi sahamnya saja. Anak yang *enggak* mau melanjutkan usaha tinggal jual saja sahamnya.

Kalau dibagi-bagi per pabrik, perusahaannya bisa bubar karena perusahaan itu *kan* merupakan satu kesatuan usaha yang bagus.

Hampir tidak ada satu perusahaan besar di dunia ini tanpa IPO. Kita lihat sekarang berapa nilainya Kalbe Farma dan Astra Internasional setelah IPO.

## **Apakah harus jemput bola?**

Ada beberapa yang memang jemput bola seperti yang sedang saya tangani di Bandung, terutama yang benar-benar perusahaan keluarga. Untuk perusahaan keluarga, kita harus mendatangi untuk menjelaskan manfaatnya IPO, Anda cuma punya 80% tanpa ini dampaknya.

IPO merupakan *first around*. Jadi bukan akhir dari perjalanan tapi justru menjadi titik awal. Nanti bisa lewat *rights issue*, bisa mengeluarkan obligasi. Menjadi besar setelah IPO, bukan menunggu besar baru IPO.

Dari OJK juga *kan* sedang aktif-aktifnya kerja sama dengan SRO, sosialisasi di berbagai daerah. Dari situ kita jaring pelan-pelan, memang *enggak* gampang.

Terkadang pendekatan tidak cukup sekali dua kali, contoh yang di Bandung saya harus melakukan pendekatan dua kali baru bisa lihat pabriknya. Jadi pendekatan harus dengan hati, ini *lho* manfaatnya. Mungkin respons awalnya biasa saja. Itulah tugas kita bersama dengan OJK dan SRO.

## **Kapan waktu yang tepat untuk IPO?**

Waktu yang tepat adalah secepat mungkin karena setiap saat itu merupakan waktu yang tepat. Mungkin secara sektor, ada sektor tertentu yang harus diperhatikan, misal satu sampai dua tahun ini sektor properti agak sulit karena memang kondisinya sedang sulit. Tapi tidak ada istilah tahun depan saja.

Yang penting adalah kesiapan dari perusahaan itu dan harus membuat suatu usaha yang menarik karena IPO ini jualan prospek. Kalau saya dengan tambahan dana 20% ini akan berkembang menjadi 40%. Jadi bicaranya prospek dan *future*. Tapi kalau memang bisnisnya *sunset* ya memang agak susah bagi kita untuk jualan.

## **Kalau pertimbangan market?**

Kalau terkait *market* itu biasanya yang menjadi pertimbangan adalah jumlah *size*-nya. Kalau pasar lagi bergairah mungkin *size*-nya akan lebih tinggi dibanding kalau pasar lagi lesu. Tapi yang penting adalah prospek. Kalau perusahaan punya prospek, unik, dan menarik. orang pasti akan tertarik. ●

# Menguntai Optimisme di Semester Kedua

Paruh kedua tahun 2019 memberikan optimisme kepada pelaku industri pembiayaan untuk mendorong bisnis penyaluran pembiayaan yang belum juga optimal hingga semester I lalu.

Sekadar catatan, sepanjang 6 bulan pertama 2019, industri pembiayaan atau *multifinance* hanya mencatatkan pertumbuhan bisnis sebesar 4,29%. Realisasi itu berada di bawah ekspektasi awal para pelaku industri yang memperkirakan bahwa pertumbuhan mampu mencapai kisaran 7%-8%.

Sejumlah faktor, yakni penjualan produk otomotif yang masih tersendat serta lanjutan persoalan kepercayaan perbankan sehingga berdampak ke sumber dana pembiayaan, turut menjadi penyebab masih lesunya bisnis pembiayaan. Namun demikian, jika dibandingkan kondisi industri ini pada tahun lalu, realisasi pertumbuhan bisnis pembiayaan pada semester I tahun ini tumbuh signifikan.

Sebagai catatan, pertumbuhan bisnis pembiayaan sepanjang 2018 hanya menembus angka 1,57%. Jika menilik kondisi itu, maka apa yang dicapai pada paruh pertama tahun ini memang patut diapresiasi. Lantas, bagaimana dengan peluang bisnis pembiayaan pada sisa pertengahan tahun 2019?

Para pelaku usaha optimistis dapat meraih target yang ditetapkan sejak awal tahun. Sebagian tetap berkeyakinan bahwa prospek bisnis pada semester II akan mampu mendongkrak kinerja yang belum terlalu optimal pada semester I.

Seperti Indosurya Inti Finance (Indosurya Finance) yang meyakini pembiayaan modal kerja akan lebih baik pada semester II/2019.

*Managing Director* Indosurya Finance Mulyadi Tjung

mengungkapkan, pada kuartal II banyak pelaku usaha yang menunda investasi karena menunggu kepastian situasi politik. Pada semester II, lanjutnya, situasi politik kembali normal sehingga dia berharap kondisi bisnis dan ekonomi pun akan kembali membaik. "Semester II tanda-tanda positif," katanya, Rabu (7/8/2019).

Ketua Umum Asosiasi Perusahaan Pembiayaan Indonesia (APPI) Suwandi Wiratno menyebutkan, sejumlah faktor yang mendorong optimisme industri dalam menghadapi kondisi pada semester II/2019. Faktor pertama, sebutnya, adalah optimisme pelaku otomotif dalam peningkatan kinerja pada paruh kedua tahun ini. Sebagaimana diketahui, pembiayaan otomotif merupakan kontributor utama dalam bisnis *multifinance* secara keseluruhan.

Optimisme pelaku otomotif dalam kinerja penjualan secara tidak langsung juga memacu keyakinan industri pembiayaan kendaraan bermotor, khususnya mobil. "Kami tanya pemain [pelaku usaha] mobil, dan mereka optimistis [target] bisa dikejar. Mana mungkin kami turunkan target?"

Faktor kedua, lanjutnya, yakni kehadiran opsi dana tunai atau fasilitas dana yang merupakan jenis pembiayaan baru di lini multiguna yang termuat dalam Peraturan Otoritas Jasa Keuangan

No.35/POJK.05/2018 tentang Penyelenggaraan Usaha Perusahaan Pembiayaan.

Faktor ketiga, yakni optimisme pihaknya terhadap tiga sektor, yakni batu bara, industri pengolahan dan rumah tangga, untuk memacu pembiayaan. Tiga sektor tersebut, menurut dia, menjadi pendorong utama bagi pertumbuhan piutang pembiayaan industri pada akhir Juni 2019.

Di sisi lain, optimisme pelaku usaha juga ditopang oleh adanya tren penurunan suku bunga. Apalagi, baru-baru ini Bank Indonesia menurunkan suku bunga acuan 7 Days Reverse Repo Rate dari 6% menjadi 5,75%.

Kondisi tersebut, jelas Direktur Keuangan PT Wahana Ottomitra Multiartha Tbk. Zacharia



Susantadiredja, diharapkan mampu memicu pertumbuhan sektor usaha dan konsumsi masyarakat.

### Tambah Jaringan

Sejumlah pelaku usaha juga telah membuat langkah menambah titik layanan untuk mendorong bisnis pada semester II. PTFI Finance Indonesia Tbk. misalnya, berencana untuk membangun 20 kantor baru pada semester II tahun ini. Perseroan mengambil langkah itu untuk terus meningkatkan akuisisi nasabah baru, khususnya di Pulau Jawa. “Kami akan menambah sekitar 20 kantor, mayoritas kantor pemasaran,” kata Direktur Keuangan BFI Finance Sudjono, Rabu (31/7/2019).

Hal ini berbeda dengan semester I/2019, ketika perseroan tidak melakukan satu pun pembukaan cabang baru. Sampai dengan akhir semester I/2019, perseroan telah memiliki jaringan pemasaran yang terdiri dari 229 kantor cabang, 170 gerai, dan 45 kantor cabang syariah yang tersebar di 33 provinsi di Indonesia.

Menghadapi semester II/2019, Sudjono masih optimistis kinerja



pembiayaan perusahaan akan lebih baik dengan mendorong potensi pasar mobil bekas. Strategi serupa dilakukan oleh PT Federal International Finance (FIF Group).

*Marketing Director* FIF Group Antony Sastro Jopoetro mengungkapkan bahwa perusahaan konsisten untuk terus menambah jumlah titik pemasaran sebanyak

15 titik setiap tahunnya. Pada paruh pertama sudah tujuh titik yang dibangun oleh FIF Group. “Kami bukan menambah cabang baru. Misalnya di Bandung awalnya baru ada satu kantor cabang, lalu sekarang sudah ada lima [titik]. Jadi kami bebaskan kepala cabang untuk membuat pecahan [cabang] menjadi lebih besar dan daya *cover*-nya juga lebih baik,” tuturnya.

Menurutnya, peluang untuk terus menambah jangkauan masih terbuka lebar lantaran produk pembiayaan yang digarap oleh FIF Group tidak hanya kendaraan roda dua, tapi juga pembiayaan *durable goods* lewat merek Amitra.

Per 31 Maret 2019, perseroan memiliki 206 kantor cabang dan 416 *point of sales* (POS) yang tersebar di Nusantara.

Berdasarkan ikhtisar laporan keuangan OJK, perusahaan pembiayaan mencatatkan piutang senilai Rp463,38 triliun hingga Juni 2019, tumbuh 4,47% dibandingkan dengan Juni 2018. Kontribusi terbesar masih diraih oleh DKI Jakarta yakni mencapai 21,40% menjadi Rp99,18 triliun lalu diikuti oleh Jawa Barat mencapai 16,91% atau senilai Rp78,38 triliun. ●



## Togar Pasaribu

Direktur Eksekutif Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI)

# Peningkatan Penetrasi Jadi Pekerjaan Rumah Bagi *Stakeholders* Industri Asuransi Jiwa

Industri asuransi jiwa terus berkembang dalam beberapa tahun terakhir. Di balik itu, Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI), sebagai wadah pelaku usaha di sektor tersebut memainkan peran pentingnya.

Mengemban tugas sebagai Direktur Eksekutif AAJI sejak 2016, Togar Pasaribu mengungkapkan perkembangan itu dan bagaimana upaya asosiasi untuk terus meningkatkan penetrasi industri.

Menurutnya, dalam beberapa tahun terakhir ini, industri asuransi jiwa relatif stabil. Rata-rata pertumbuhan total pendapatan dan total premi sejak

Kuartal I/2017 hingga Kuartal I/2019 mencapai kisaran 5,1% untuk total pendapatan dan 4,4% untuk total premi.

Terkait penetrasi asuransi jiwa, jelasnya, pada triwulan pertama tahun ini jumlah tertanggung perorangan dibandingkan jumlah penduduk Indonesia masih terbilang sangat rendah, yakni sebesar 6,5%. Rendahnya penetrasi itu sekaligus menjadi peluang yang besar untuk digarap oleh para pelaku di industri jasa keuangan.

Potensi ini juga, kata Togar, semakin terbuka lebar dengan makin besarnya jumlah masyarakat yang tergolong *middle income class* dan lebih baiknya tingkat pendidikan masyarakat.

“Hal tersebut menjadikan industri asuransi jiwa di Indonesia masih memiliki prospek yang sangat baik ke depannya,” ujarnya.

Upaya peningkatan penetrasi itu memang menjadi pekerjaan rumah besar bagi pemangku kepentingan di industri asuransi jiwa. Togar berharap asuransi jiwa perlu menyadari bahwa segmentasi merupakan strategi yang dapat dilakukan dalam upaya menjual dan pemasaran produk asuransi. Langkah itu diyakini akan berimbas pada pertumbuhan penetrasi asuransi jiwa seiring dengan bertambahnya

masyarakat yang sadar akan asuransi.

AAJI, sebutnya, bahkan telah mendorong salah satu program kerjanya, berupa cetak biru atau *blueprint* industri asuransi jiwa di Indonesia dalam era revolusi industri 4.0.

“*Blueprint* ini akan dapat digunakan oleh perusahaan asuransi jiwa untuk memetakan strategi bisnis. Sehingga nantinya seluruh perusahaan memiliki arah dan tujuan strategi yang sama. Dengan begitu harapan kami penetrasi asuransi jiwa akan terus bertumbuh,” ujar Togar yang di sela-sela kesibukan kerjanya mengaku gemar bernyanyi dan membaca buku.

Di sisi lain, sambung Togar, AAJI terus menjalankan program literasi dan inklusi keuangan bersama regulator. Dengan adanya program tersebut, masyarakat diharapkan dapat memahami dan memilih produk asuransi yang sesuai dengan kebutuhan, serta nantinya dapat membantu industri agar dapat meningkatkan penetrasi asuransi jiwa.

Selain program itu, AAJI juga menyelenggarakan *Top Agent Awards* (TAA) setiap tahunnya dengan tujuan untuk meningkatkan produktivitas agen dan pada akhirnya dapat meningkatkan penetrasi asuransi jiwa. Di samping itu, Togar mengatakan asosiasi secara rutin berdiskusi dengan regulator terkait isu-isu yang berkembang





di industri asuransi jiwa agar mendapatkan solusi yang dapat diterapkan di pelaku usaha.

Seminar dan sosialisasi dengan narasumber yang kompeten pun terus direalisasikan untuk meningkatkan pengetahuan dan wawasan para pelaku industri asuransi jiwa dalam menjalankan bisnis usahanya.

“Kami selaku pelaku industri asuransi jiwa berkeyakinan, di tahun 2020 mendatang laju pertumbuhan bisnis asuransi jiwa akan semakin baik lagi.”

### Tantangan

Selain peluang dan strategi untuk meningkatkan penetrasi itu, Togar mengakui bahwa ke depan industri asuransi jiwa dihadapkan pada sejumlah tantangan. Salah satunya terkait sejumlah sinkronisasi data dan penyesuaian ketentuan di tengah perkembangan teknologi finansial.

Perkembangan *insurance technology* atau *insurtech*, jelasnya, seharusnya bisa didukung dengan optimalisasi data kependudukan. Selain itu, ketentuan terkait kewajiban penggunaan tanda tangan basah, meterai digital atau *e-stamp* juga perlu disesuaikan untuk memberi ruang pada inovasi layanan jasa tersebut.

“Pembentukan Lembaga Penjamin Pemegang Polis menjadi tantangan lainnya” ujarnya.

Contoh tantangan lain yang dihadapi industri asuransi jiwa adalah implementasi wajib *International Financial Reporting Standards (IFRS) 17* yang ditentang pada 1 Januari 2021. Menurutnya, pelaku industri asuransi jiwa perlu diberi kelonggaran masa transisi hingga 2025 lantaran dinilai belum siap.

Pasalnya, pengaplikasian IFRS 17 mengandaikan ketersediaan tenaga aktuaris dan biaya yang sangat tinggi untuk sistemnya.

Selain itu, Togar mengatakan ke depan industri asuransi jiwa membutuhkan dukungan regulasi yang cukup matang dan suportif khususnya yang bertujuan untuk membantu meningkatkan penetrasi asuransi jiwa di Indonesia. Dia memberi contoh terkait fokus pemerintah pada revolusi industri 4.0, sedangkan di Industri Keuangan Non Bank (IKNB) pada saat ini masih belum memiliki konsep pengaturan mengenai penerapan teknologi yang menunjang era industri tersebut.

“Oleh karena itu, AAJI berharap agar regulator (OJK) dapat segera melakukan diskusi-diskusi lebih lanjut supaya penerapan *Insurtech* di Indonesia dapat segera terlaksana sehingga dapat membantu industri asuransi jiwa dalam mengembangkan jalannya bisnis serta

meningkatkan penetrasi asuransi jiwa,” ujarnya.

### Mimpi Besar

Mengawali karir sebagai *trainer* di industri asuransi jiwa dan sejak saat itu aktif di AAJI, Togar mengaku memiliki mimpi yang ingin diwujudkan bersama AAJI. Dia mengakui bahwa industri asuransi jiwa, seperti sektor lainnya, dewasa ini sangat ‘diganggu’ dengan perkembangan teknologi digital yang sangat pesat. Oleh karena itu, jelas dia, diperlukan strategi khusus agar industri asuransi jiwa tidak tertinggal dari industri keuangan lainnya.

“Oleh karenanya, saya bersama dengan Ketua dan jajaran Dewan Pengurus yang lain sedang berupaya untuk dapat menciptakan *blueprint* industri perasuransian jiwa yang berkaitan dengan dunia digital (industri 4.0),” ujarnya.

Lebih jauh lagi, Togar mengakui bahwa mimpi lain yang sangat ingin diwujudkannya adalah menjadikan AAJI sebagai pusat informasi dan pelatihan di industri asuransi jiwa dan bahkan di industri asuransi secara umum. Melalui pengembangan riset yang baik, dia berharap asosiasi bisa menjadi ladang bagi para pemangku kepentingan untuk mencari informasi yang berkaitan dengan industri asuransi.

Selain itu, untuk meningkatkan kualitas SDM asuransi jiwa, dia berharap ke depannya AAJI dapat memiliki *training centre* yang dikelola dengan sangat profesional.

“Sehingga bibit-bibit baru dalam industri asuransi dapat dilatih dan menerima informasi yang tepat dan selaras melalui AAJI.” ●



# Sudahkah Saatnya Tinjau Ulang Tarif Premi Asuransi?

Tarif premi asuransi, khususnya di dua lini bisnis utama asuransi umum atau kerugian yakni asuransi properti dan kendaraan bermotor, dinilai sudah saatnya ditinjau ulang. Pasalnya, sejumlah kalangan di sektor tersebut menilai bahwa sejumlah indikator penetapan tarif yakni seperti inflasi, harga dan biaya sudah mengalami perubahan.

Sebagaimana diketahui, pengaturan terkait tarif kedua lini bisnis asuransi kerugian itu terakhir kali ditetapkan melalui 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 Tahun 2017. Regulasi

tersebut menggantikan ketentuan sebelumnya yakni SEOJK No. 21/SEOJK.05/2015, mulai berlaku pada 1 April 2017.

Dorongan untuk meninjau kembali tarif kedua lini bisnis terbesar di sektor asuransi umum itu antara lain datang dari Nicolaus Prawiro, Vice President PT Asuransi Cakrawala Proteksi Indonesia. Menurut dia,

sejumlah indikator penentu tarif sudah mengalami perubahan. Di antara indikator penentu tarif tersebut adalah inflasi, harga kendaraan bermotor, harga bahan bangunan, dan biaya tenaga kerja.

Di sisi lain, dia menambahkan, sejumlah peristiwa bencana alam besar pada tahun lalu, serta peningkatan intensitasnya



juga menjadi faktor yang bisa memengaruhi tarif asuransi properti atau harta benda. “Itu kan terakhir diatur pada 2017. Ada perubahan sehingga sudah saatnya ditinjau,” ujar Nico, Selasa (16/7/2019).

Di samping itu, lanjut dia, penyesuaian juga perlu dilakukan pada SEOJK terakhir tersebut, khususnya yang terkait dengan zonasi wilayah. Jika mengacu pada lampiran SEOJK tersebut, tarif premi atau kontribusi berdasarkan lokasi kendaraan bermotor diterbitkan dengan berdasarkan pembagian wilayah.

Wilayah I yakni meliputi Sumatera dan Kepulauan di sekitarnya. Wilayah II yang mencakup DKI Jakarta, Jawa Barat, dan Banten. Kemudian, wilayah III yang meliputi seluruh daerah lainnya. “Seharusnya wilayah Jawa Tengah dan Jawa Timur tidak termasuk dalam wilayah III, sebab tentu sangat berbeda dengan wilayah Kalimantan, Sulawesi dan daerah di Indonesia Timur,” ungkap Nico.

Sementara itu, Direktur Eksekutif Asosiasi Asuransi Umum Indonesia (AAUI) Dody Achmad Sudyar Dalimunthe juga sepakat bahwa regulasi terkait penetapan besaran tarif perlu ditinjau ulang setiap tahun. “Tarif asuransi properti dan kendaraan bermotor dalam SEOJK 6/2017, menurut kami, harus dilakukan *review* setiap tahun untuk melihat apakah perlu ada penyesuaian atau tidak,” ujar Dody.

Dia menyebutkan, perhitungan tarif premi asuransi pada prinsipnya mengacu kepada data statistik jangka panjang, yakni minimal lima tahun. Semakin lengkap data, jelas dia, maka akan semakin bagus perhitungan besaran tarif tersebut.

Properti dan kendaraan bermotor merupakan dua lini terbesar penyumbang bisnis bagi industri asuransi umum. Data AAUI menunjukkan pada kuartal I/2019 premi bruto industri asuransi kerugian mencapai Rp19,8 triliun, bertumbuh 19,0% (*year-on-year/ yoy*) dari kuartal I/2018 yang tercatat senilai Rp16,6 triliun.

Dari nilai tersebut, lini bisnis asuransi kendaraan bermotor berkontribusi hingga 24,0% atau dengan total premi bruto Rp4,74 triliun. Adapun, premi bruto dari asuransi properti sebesar Rp4,67 triliun atau mencapai 23,6% dari total industri. Namun demikian, Otoritas menilai perubahan tarif premi atau kontribusi pada lini usaha asuransi harta benda dan asuransi kendaraan bermotor belum diperlukan.

Dalam kesempatan terpisah, Kepala Departemen Pengawas Asuransi OJK Ahmad Nasrullah mengatakan, pihaknya tengah melakukan evaluasi dan kajian terkait tarif kedua lini bisnis di asuransi kerugian tersebut. Peninjauan itu dilakukan bersama tim tarif yang juga

dibentuk Asosiasi Asuransi Umum Indonesia (AAUI).

Namun, berdasarkan hasil sementara, dia menyatakan, belum adanya urgensi penyesuaian tarif. “Dari hasil evaluasi dan data sementara sepertinya belum diperlukan perubahan tarif,” ujarnya, Selasa (16/7/2019).

Kendati demikian, menurut Ahmad Nasrullah, perubahan itu masih bisa dilakukan dengan menimbang data yang masuk pada semester II/2019. Otoritas masih akan melihat data industri pada paruh kedua tahun ini untuk melihat urgensi perubahan tarif tersebut.

Namun demikian, pelaku usaha juga tetap menilai perlunya evaluasi kebijakan terkait dengan pemberlakuan tarif. Hal itu agar kebijakan tersebut tetap berjalan sesuai dengan tujuan penetapannya.

Menurut Agus Benjamin, Presiden Direktur PT Lippo General Insurance Tbk., evaluasi terhadap hadirnya kebijakan tarif itu lebih penting direalisasikan, ketimbang sekadar meninjau besaran tarif. Apalagi, jelasnya, regulasi itu telah diberlakukan dalam beberapa tahun terakhir.

Dengan cara tersebut, ujarnya, akan terlihat apakah intensi awal pemberlakuan tarif tersebut sudah tercapai atau belum. Muaranya tentu adalah agar iklim usaha di industri asuransi kerugian dapat berjalan lebih baik. ●

# Pengembangan SDM Sektor Asuransi Tertinggal

**D**i tengah arus globalisasi dan perkembangan teknologi komunikasi, Indonesia masih berkuat dengan pekerjaan rumah besar untuk mendorong kualitas Sumber Daya Manusia (SDM) di sektor jasa keuangan non bank. Terlebih pada sektor jasa perasuransian yang merupakan industri kontributor terbesar pada sektor yang penyelenggaraannya diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK).

Dibandingkan dengan sektor jasa perbankan, pengembangan SDM perasuransian bahkan jauh tertinggal. “Pengembangan SDM menjadi poin vital bagi semua industri. Asuransi memang ketinggalan jauh dan kita harus melakukan sesuatu untuk itu,” kata Direktur Eksekutif Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) Togar Pasaribu, Kamis (18/7/2019).

Menurut Togar Pasaribu, AAJI tengah menyiapkan peta jalan atau *road map* pengembangan SDM untuk jangka waktu 5-10 tahun dengan menggandeng institusi internasional. Peta jalan itu berisi rencana pengembangan SDM di sektor asuransi jiwa dengan beragam program turunannya yang berkelanjutan dan akan menasar seluruh pekerja di sektor perasuransian, mulai dari agen hingga *top level management*.

Dia pun berharap peta jalan itu bisa diselesaikan tahun ini, sehingga industri dapat mulai berbenah dalam mengatasi problem terkait SDM. “Jadi memang harus diakui bahwa asuransi jiwa itu memang mengalami *lack of resources*,” jelasnya.

Kendala SDM ini pula yang turut menyebabkan rendahnya tingkat penetrasi asuransi. Bahkan, lanjutnya, setelah usia industri ini mencapai lebih dari satu abad di Tanah Air.

Hal itu dikemukakan oleh Direktur Eksekutif Asosiasi Asuransi Umum Indonesia (AAUI) Dody Achmad Sudiyar Dalimunthe. Padahal, jelas Dody, peningkatan kapasitas SDM menjadi poin penting agar perusahaan bisa lebih kompetitif di pasar nasional maupun di tingkat regional.

Penguatan itu perlu dilakukan sebab saat ini sektor asuransi juga dihadapkan pada tantangan liberalisasi pasar yang terjadi melalui pemberlakuan ASEAN Economic Community. Bila tidak ingin menjadi tamu di rumah sendiri, maka perusahaan asuransi nasional mesti berbenah.

Oleh karena itu, Dody menilai, pelaku industri asuransi perlu bersinergi dalam standarisasi pendidikan dan pembentukan lembaga pengembangan khusus guna mengakselerasi kapasitas SDM.

“Yang perlu dilakukan ke depan adalah sinergi semua perusahaan perasuransian untuk memusatkan standar pendidikan dan kompetensi SDM pada lembaga pendidikan yang dipercaya bersama oleh industri,” ujarnya.

Dody mencontohkan, langkah serupa yang sudah jauh lebih dahulu dilakukan pelaku sektor perbankan dengan hadirnya Lembaga Pengembangan Perbankan Indonesia atau LPPI.

Belum lama ini, Kepala Departemen Pengawas Asuransi OJK Ahmad Nasrullah menyatakan, minimnya SDM di sektor ini tidak terlepas dari kurangnya pasokan yang mumpuni dari lembaga pendidikan untuk bidang perasuransian.

Dapat dilihat bahwa minat peserta didik di jenjang perguruan tinggi lebih besar ke sektor perbankan dibandingkan ke sektor perasuransian. Memang wajar, tutur Ahmad, bila mengingat langkah pelaku di sektor perbankan yang telah lebih dahulu masuk ke berbagai pendidikan tinggi untuk membidik calon pekerja.

Dari sisi dana, perbankan juga sudah mengalokasikan nilai yang jauh lebih besar untuk mengembangkan SDM. Di sisi lain, metode pendidikan yang berkelanjutan di sektor perbankan pun sudah lebih dahulu terstruktur. “Ini *challenge* kami, khususnya di asuransi,” kata Ahmad.

Pengembangan SDM juga menjadi salah satu fokus presiden terpilih periode 2019–2024, Joko Widodo. Strategi itu ditegaskan dalam pidato Jokowi terkait ‘Visi Indonesia’, Minggu (14/7/2019).

“Kita akan memberikan prioritas pembangunan kita pada pembangunan SDM. Pembangunan SDM menjadi kunci Indonesia ke depan,” kata Presiden Jokowi dalam pidato tersebut. ●



# Berburu Nasabah Secara Virtual

Era *digital banking* atau layanan bank secara digital mulai mewabah. Bank berlomba-lomba memberikan layanan secara virtual kepada nasabah. Selain tuntutan zaman, efisiensi menjadi alasan bank untuk memudahkan nasabah mendapatkan akses perbankan.

Bank digital adalah layanan perbankan yang diberikan kepada nasabah secara virtual atau daring. Layanan tersebut mulai dari pembukaan rekening, konsultasi, hingga keluhan nasabah dilakukan secara virtual.

Yang berkembang saat ini adalah jor-joran bank dalam memberikan layanan pembukaan rekening secara *online*. Nasabah tidak perlu hadir ke kantor cabang untuk membuka rekening baru.

Model pembukaan rekening ini ada beberapa macam. Salah satunya ada yang membuka rekening dengan mengisi formulir secara *online*. Selanjutnya, syarat administrasi akan diambil oleh kurir bank.

Kemudian, ada model layanan bank yang membuka rekening *full virtual*. Nasabah mengisi semua kelengkapan formulir dan administrasi secara *online*. Dua model ini yang banyak berkembang di perbankan nasional.

Selain itu, ada rekening bank yang berbasis pada nomor telepon dan nomor rekening secara konvensional. Yang berbasis nomor telepon biasanya sudah menerapkan *digital banking* secara penuh.

Hingga awal Agustus 2019 setidaknya ada sembilan bank di Indonesia yang sudah memiliki sistem ini. Kesembilan bank yang dimaksud adalah PT Bank BTPN Tbk., PT Bank Central Asia Tbk., PT Bank Bukopin Tbk., PT Bank Nasional Indonesia (Persero) Tbk., PT Bank Rakyat Indonesia (Persero)

## Produk digital perbankan

\* Berdasarkan jumlah pengunduh di Google Playstore

Sumber: Diolah berbagai sumber

Bank	Aplikasi	Pengguna
Bukopin	Wokee	21000
Bank BTPN	Jenius	1500000
Bank BCA	BCA Mobile	*+10000000
Bank Amar	Tunaiku	300000
Himbara	LinkAja	23000000
CIMB Niaga	CIMB Clicks	*+1000000
DBS	Digibank	600000
OCBS NISP	ONe Mobile	218000
Bank Permata	Permata MobileX	*+500000
Bank Danamon	D Bank	*+500000

Tbk., PT Bank Permata Tbk., PT Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk., PT Bank DBS Indonesia, dan PT Bank Danamon Indonesia Tbk.

Langkah kesembilan bank itu juga akan diikuti PT Bank Mandiri (Persero) Tbk. sebelum 2019 berakhir. *Senior Vice President Retail Deposits Product & Solution* Bank Mandiri Muhamad Gumilang mengatakan, sistem pembukaan rekening *online* milik Bank Mandiri akan berbeda dibandingkan dengan bank lain se-Asia Tenggara.

“Pendekatan yang kami lakukan memungkinkan pembukaan rekening secara masif. Nanti akan kami sampaikan bagaimana cara membuka rekening *online* dengan menempel informasi di banyak tempat,” kata Gumilang saat dihubungi, belum lama ini.

Penyediaan sistem *online* untuk menjaring nasabah baru diakui tidak banyak memakan biaya. *General Manager Product Management Division* BNI Donny Bima Herjuno mengatakan, anggaran untuk pengembangan sistem perbankan *online* masuk dalam pos teknologi dan informasi yang rutin disediakan tiap tahun.

“Tahun ini BNI memiliki anggaran untuk teknologi dan informasi atau TI sebesar Rp900 miliar termasuk untuk pengembangan sistem perbankan *online*,” ujar Donny saat dihubungi, Kamis (22/8/2019).

Pasca kehadiran sistem buka rekening *online* milik BNI, calon nasabah bank pelat merah ini tak perlu lagi datang ke kantor cabang terdekat. Mereka hanya perlu meluangkan waktu untuk mengunduh aplikasi milik BNI, mengisi data pribadi, mengambil foto diri, e-KTP serta NPWP serta menunggu panggilan video dari petugas bank.

Sistem yang diterapkan BNI tak berbeda dibanding bank lain. Mayoritas bank yang memiliki sistem buka rekening *online* tak lagi mewajibkan calon nasabah datang ke kantor cabang.

Langkah sejumlah bank membuat sistem *online* untuk menjaring nasabah baru diakui pengamat perbankan Andry Asmoro sebagai inisiatif positif. Menurutnya, efisiensi pasti terjadi di bank yang memiliki sistem ini, meski hingga kini belum ada angka pasti mengenai penghematan yang muncul karena terobosan tersebut. ●

## Apa itu Reksa Dana

# FILANTROPI ?

**M**akin tingginya tingkat kesadaran dan kepedulian masyarakat terhadap masalah sosial dan lingkungan membuat para manajer investasi tambah inovatif dalam meracik produk investasi reksa dana.

Berinvestasi sembari beramal adalah filosofi yang melatarbelakangi pembuatan produk reksa dana berbasis filantropi.

Sejak awal 2019, setidaknya tercatat tiga manajer investasi yang telah meluncurkan produk reksa dana berbalut misi filantropi. Ketiga manajer investasi yang pada tahun ini sudah menelurkan produk reksa dana filantropi adalah PT Principal Asset Management, PT BNP Paribas Investment Partners, dan PT Indosterling Aset Manajemen.

Pada dasarnya, jenis reksa dana tersebut tak berbeda dengan jenis reksa dana lainnya, yakni pendapatan tetap, saham, indeks, maupun pasar uang. Bedanya, reksa dana filantropi akan mengalokasikan sebagian dari hasil investasinya untuk program-program sosial.

Ambil contoh reksa dana filantropi yang baru saja dirilis oleh Principal Asset Management pada medio Juli 2019. Produk investasi yang diberi nama Reksa Dana Principal Philanthropy Social Impact Bond Fund ini memiliki misi menghasilkan keuntungan finansial yang kompetitif sebagai donasi untuk mendukung yayasan dengan tujuan sosial dan lingkungan yang selaras dengan tujuan pembangunan berkelanjutan (SDGs) Perserikatan Bangsa-Bangsa (PBB).

Produk reksa dana ini diklaim yang pertama di Asia Tenggara, karena memiliki tematik yang diharapkan dapat berdampak signifikan terhadap semua bidang sosial yang diidentifikasi oleh SDGs PBB.

Reksa dana ini akan berinvestasi dalam portofolio minimum 80% pada obligasi pemerintah atau obligasi korporasi berdenominasi rupiah, dan maksimum 20% dalam ekuitas berdenominasi rupiah atau instrumen pasar uang.

Jadi, dari sisi alokasi investasi memang tak berbeda dengan reksa dana yang 100% berorientasi keuntungan pada umumnya. Penentuan aset dasar akan ditentukan berdasarkan jenis produk reksa dananya apakah reksa dana pendapatan tetap, saham, pasar uang, ataupun campuran.

Berhubung orientasi dari reksa dana filantropi ini adalah berinvestasi sambil bersedekah, investor yang berinvestasi pada produk reksa dana filantropi akan mendonasikan keuntungan investasinya untuk kegiatan sosial sesuai dengan tema yang diangkat oleh manajer investasi.

Porsi atau besaran alokasi donasi akan ditentukan oleh manajer investasi. Ada yang hanya mengalokasikan sebagian dari keuntungan investasi, ada pula manajer investasi yang mengalokasikan keuntungan investasi hingga 100% untuk donasi.

Dalam produk reksa dana filantropi milik Principal Asset Management, investor dapat memilih untuk menyumbangkan pengembalian investasi ke yayasan sosial pilihan melalui skema *endowment* berjenjang.

*Pertama*, investor tingkat perak dapat menyumbangkan 100% dari pengembalian investasinya serta pembagian biaya manajemen.

*Kedua*, investor tingkat emas dapat menyumbangkan 100% dari modalnya, 100% dari pengembalian investasinya serta pembagian biaya manajemen.

Setidaknya ada tujuh penerima manfaat yang ditunjuk oleh Principal

Asset Management, yakni *Pertama*, doctorShare yang merupakan organisasi nirlaba yang berfokus pada layanan medis dan kesehatan gratis serta bantuan kemanusiaan untuk masyarakat miskin dan terpinggirkan. *Kedua*, Rachel House yakni memberikan perawatan paliatif kepada anak-anak dari komunitas terpinggirkan yang hidup dengan penyakit serius seperti kanker dan HIV AIDS.

*Ketiga*, Roslin Orphanage yang merupakan rumah mandiri untuk anak-anak dan yatim di Timor Barat. *Keempat*, Habitat for Humanity Indonesia yang merupakan cabang organisasi nirlaba internasional Indonesia yang membantu orang-orang di komunitas miskin, membangun atau meningkatkan rumah mereka.

*Kelima*, Difa Sukses Mandiri yang merupakan organisasi nirlaba lokal yang menyediakan kesempatan kerja bagi para penyandang cacat. *Keenam*, TORAJAMELO yang merupakan usaha sosial yang berupaya meningkatkan kualitas hidup bagi perempuan miskin yang bekerja sebagai penenun di Indonesia.

*Ketujuh*, Save The Children Indonesia yang merupakan sebuah organisasi nirlaba yang berusaha untuk melindungi hak-hak anak di Indonesia.

Jadi bagi Anda yang memiliki jiwa kedermawanan dan kepedulian sosial yang tinggi, reksa dana filantropi merupakan pilihan yang tepat untuk mendonasikan sebagian harta kepada masyarakat yang membutuhkan.

Pada satu sisi, Anda bisa tetap mengelola keuangan agar dapat *cover* masa depan Anda atau anak cucu Anda kelak, pada sisi lain, Anda tetap bisa berbagi dan beramal kepada sesama manusia yang dalam kondisi kekurangan. ●



## Azas Selektif dan Kehati–Hatian Jadi Kunci Pinjaman *Online*

Selektif dan hati-hati, menjadi kata kunci dalam memilih perusahaan teknologi keuangan atau *financial technology* (*fintech*) ketika masyarakat ingin meminjam dana. Bahkan, Otoritas Jasa Keuangan (OJK) menghimbau kepada masyarakat agar lebih selektif memilih perusahaan *fintech*.

Pasalnya, masih ada saja *fintech* yang belum memiliki izin dan terdaftar di OJK. “Apapun produk *fintech* harus menunjukkan dirinya. Siapa dia, di mana dia, untuk itu implikasinya harus *register* (terdaftar),” kata Ketua Dewan Komisiner OJK Wimboh Santoso di Jakarta, Selasa (16/7/2019).

Dia menjelaskan, *fintech* yang beroperasi di Indonesia harus terdaftar dan mengantongi izin. Selain itu, mereka juga harus bergabung dalam asosiasi *fintech* yang telah dibentuk. Jadi, ketika ada persoalan yang timbul dan dilaporkan, dapat diproses.

Pernyataan tersebut terus disampaikan OJK kepada masyarakat agar tetap menjaga kehati-hatian dalam memilih *fintech*. Apalagi hingga kini masih ada oknum di perusahaan sejenis itu yang melakukan upaya penipuan kepada masyarakat yang masih minim pemahamannya tentang *fintech*.

Langkah cepat Satgas Waspada Investasi yang memblokir situs dan aplikasi pinjaman *online* atau *fintech*

ilegal yang melecehkan nasabah melalui poster iklan “siap digilir” yang disebar di media sosial adalah sangat tepat. Kasus itu terjadi pada YI (51), warga Solo, Jawa Tengah lantaran telat dua hari membayar pinjaman *fintech*.

Padahal, dia mengaku sudah memberikan informasi lambat bayar itu kepada pihak *fintech*. “Situs dan aplikasinya sudah diblokir Satgas melalui Kemenkominfo,” ujar Ketua Satgas Waspada Investasi Tongam Tobing di Jakarta, Jumat (26/7/2019).

Dia mengungkapkan bahwa *fintech* yang melakukan tindakan pelecehan terhadap nasabahnya tersebut merupakan perbuatan pidana yang menjadi kewenangan penegak hukum. Oleh karena itu, Satgas Waspada Investasi meminta penegak hukum bergerak. “Kami minta penegak hukum segera melakukan proses penegakan hukum terhadap *fintech* ini. Harus dicari orang yang membuat ini,” katanya.

Wimboh Santoso menjelaskan, selain terdaftar dan berizin di OJK, cara mudah untuk memastikan *fintech* resmi adalah memperhatikan keberlangsungan *fintech* tersebut. Apakah perusahaannya konsisten menjalankan usahanya dalam jangka waktu yang lama atau tidak. Jika hanya sementara, maka patut dicermati dan peminjam harus lebih waspada.

“Jadi, bisnisnya harus jangka panjang, *enggak* boleh berhenti di tengah jalan, apapun alasannya, sehingga harus komit bahwa bisnis itu akan jangka panjang. Kalau *enggak* terdaftar bagaimana mendapatkan komitmen bisnisnya akan panjang,” jelas Wimboh Santoso.

Bagi *fintech* dalam menjalankan usahanya juga harus sesuai dengan aturan yang ada. “Dalam melindungi konsumen ada koridornya yang kita sebut prinsip-prinsip yang harus dipatuhi,” kata Wimboh di Bursa Efek Indonesia, Jakarta, Selasa (16/7/2019).

Dia menuturkan, *fintech* merupakan hasil dari perkembangan teknologi yang berperan memberikan pembiayaan kepada masyarakat selain bank. Oleh karena itu, publik atau masyarakat tidak bisa menghindari kehadiran teknologi.

Dalam menjalankan usahanya, penyedia *fintech* harus melindungi kepentingan konsumen. “Setiap penyedia *fintech* harus berjanji harus *fair*, harus transparan, tidak boleh *ngakalin* dalam arti negatif. Tidak boleh *ngakalin customer*,” ujarnya.

Wimboh menambahkan, *fintech* yang beroperasi juga harus memiliki izin dan terdaftar di OJK, sehingga dapat diketahui identitas perusahaannya karena bersinggungan dengan masyarakat. Selain itu, jika terjadi masalah atau ada laporan dari masyarakat yang merasa dirugikan dapat diproses dan ditindak. ●

## Survei Nasional Literasi Keuangan Tahun 2019

# Jadi Alat Ukur Efektivitas Program Edukasi dan Literasi Keuangan yang Terarah dan Terukur

Otoritas Jasa Keuangan (OJK) menyelenggarakan Survei Nasional Literasi Keuangan (SNLK) setiap tiga tahun dalam rangka pemetaan tingkat literasi keuangan dan inklusi keuangan di Indonesia.

Survei dimaksud telah dilakukan oleh OJK pada tahun 2013 dan 2016, dengan klasifikasi ruang lingkup yang sesuai karakteristik masyarakat Indonesia berdasarkan strata demografi, sosial, dan ekonomi.

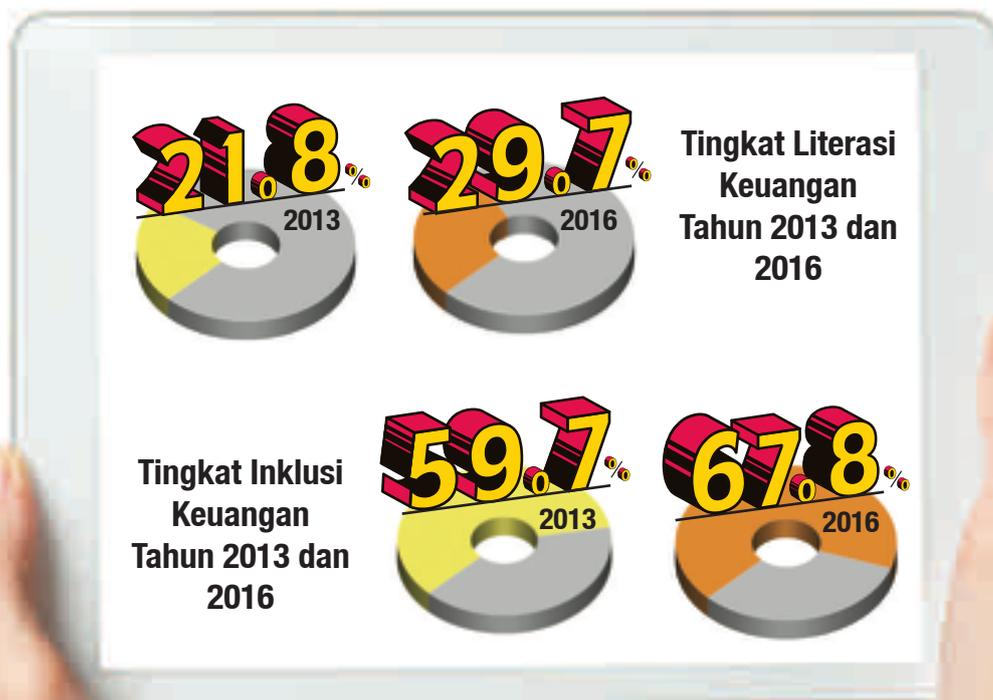
Kegiatan survei tersebut menjadi bagian dari *milestone* penyusunan *blueprint* Strategi Nasional Literasi Keuangan Indonesia (SNLKI) yang telah diluncurkan pada tahun 2013, Revisit SNLKI Tahun 2017, dan penyusunan Peraturan OJK Nomor 76/POJK.07/2016 tentang Peningkatan Literasi Keuangan di Sektor Jasa Keuangan bagi Konsumen dan/atau Masyarakat.

Dari hasil SNLK 2013 diketahui bahwa tingkat literasi keuangan masyarakat Indonesia adalah 21,8% dan tingkat penggunaan produk dan jasa keuangan (inklusi) sebesar 59,7%. Berdasarkan hasil SNLK tahun 2016, diketahui bahwa tingkat literasi keuangan masyarakat Indonesia adalah 29,7% dan tingkat penggunaan produk dan jasa keuangan (inklusi) sebesar 67,8%. Kedua survei itu memberikan informasi mengenai tingkat literasi keuangan Indonesia dan menjadi bagian penting dalam penyusunan SNLKI.

Untuk meningkatkan literasi dan inklusi keuangan masyarakat di Indonesia, telah dilakukan berbagai

program kerja yang mengacu kepada SNLKI. Dalam implementasi SNLKI selama enam tahun terakhir, terdapat berbagai kegiatan dan perkembangan yang berpotensi memengaruhi tingkat literasi dan inklusi keuangan masyarakat Indonesia.

Kegiatan dan perkembangan itu di antaranya pelaksanaan edukasi keuangan, baik oleh OJK maupun Pelaku Usaha Jasa Keuangan (PUJK) kepada konsumen dan masyarakat di berbagai wilayah di Indonesia yang mampu memberikan informasi serta pengetahuan kepada masyarakat sebagaimana implementasi Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2011 tentang Otoritas Jasa Keuangan.





Dalam peraturan tersebut, pada Pasal 4 huruf (c), yaitu tujuan dibentuknya OJK agar seluruh kegiatan di sektor jasa keuangan mampu melindungi kepentingan Konsumen dan masyarakat, serta Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 76/POJK.07/2016 tentang Peningkatan Literasi dan Inklusi Keuangan di Sektor Jasa Keuangan bagi konsumen dan/atau Masyarakat Pasal 2 ayat (1), yaitu PUJK wajib melaksanakan kegiatan dalam rangka meningkatkan Literasi Keuangan.

Pelaksanaan dimaksud antara lain dilakukan melalui bentuk sosialisasi, *training of trainers*, *training of community*, *outreach program*, pameran, *iB vaganza*, *minisite* [sikapiuangmu.ojk.go.id](http://sikapiuangmu.ojk.go.id), dan lainnya.

Pertumbuhan penduduk Indonesia baik dari sisi ekonomi maupun kependudukan mempengaruhi kebutuhan masyarakat terhadap layanan keuangan.

Selain itu perkembangan *Digital Financial Services* (DFS) dan *Information Communication Technology* (ICT) sebagai infrastruktur pendukung inklusi keuangan masyarakat.

Perkembangan produk dan/atau layanan jasa keuangan seperti Layanan Keuangan Tanpa Kantor

dalam Rangka Keuangan Inklusif (LakuPandai), Simpanan Pelajar (SimPel/SimPeliB), Layanan Keuangan Mikro (Laku Mikro), Jangkau, Sinergi dan *Guideline* (Jaring), Asuransi Mikro, Tabungan SiMuda, Bank Wakaf Mikro (BWM) dan lain sebagainya yang dapat digunakan oleh masyarakat dari berbagai kalangan.

Implementasi SNLKI yang telah dilakukan selama 2013-2018, dirasa perlu untuk dilakukan evaluasi dan upaya perbaikan terhadap program literasi keuangan agar kegiatan tersebut kedepannya menjadi lebih baik dan efektif dibandingkan saat ini.

Oleh karena itu, diperlukan adanya pelaksanaan SNLK untuk ketiga kalinya di tahun ini, guna mendapatkan informasi/data terkini mengenai tingkat literasi keuangan di Indonesia. Tujuan dilakukan survei tersebut adalah untuk mengetahui kondisi terkini tingkat literasi keuangan seluruh kelompok masyarakat di Indonesia pasca dikeluarkannya SNLKI (revisit 2017).

Selain itu, tujuan lainnya adalah sebagai bahan masukan bagi seluruh pemangku kepentingan terkait dalam rangka menyusun kebijakan yang efektif guna meningkatkan literasi keuangan secara lebih

luas, sebagai alat ukur terhadap efektivitas program edukasi dan literasi keuangan yang terarah dan terukur. Bahkan, tujuannya juga untuk memberikan masukan kepada Lembaga Jasa Keuangan (LJK) dalam menyusun strategi pemenuhan produk dan layanan jasa keuangan yang sesuai dengan kebutuhan konsumen.

Pengambilan sampel dilakukan dengan *metode multi-stage stratified random sampling*, mengelompokkan sampel responden berdasarkan klaster responden yaitu *gender* (pria dan wanita) dan strata wilayah (perkotaan dan perdesaan). Wilayah sampel di 34 provinsi Indonesia dengan tujuan mengestimasi kondisi literasi dan inklusi keuangan secara nasional.

Metode pengumpulan data pada SNLK 2019 adalah menggunakan metode wawancara/proses enumerasi (pencacahan) secara langsung (tatap muka) dibantu dengan sistem *Computer-Assisted Personal Interviewing* (CAPI) menggunakan *tablet android*. Metode dimaksud untuk memudahkan *monitoring* dan mempercepat inputasi data responden sesuai hasil wawancara *enumerator* di lapangan.

SNLK 2019 diawali rangkaian kegiatan pilot survei dengan jumlah sampel responden sebanyak 250 orang. Selanjutnya dilaksanakan *Training of Trainers* (ToT) SNLK 2019 kepada Supervisor (SPV)/Koordinator Wilayah (Korwil), *briefing* oleh Korwil kepada *enumerator*, dan pencacahan (*field survey*) SNLK 2019.

Pada 16-31 Juli 2019, telah dilaksanakan juga *onsite monitoring* SNLK 2019 oleh Tim Departemen Literasi dan Inklusi Keuangan (DLIK) dan perwakilan Kantor Regional/Kantor OJK, berkoordinasi dengan SPV/Korwil dan *enumerator* di 15 kota. Tujuan dari kegiatan tersebut untuk memastikan pelaksanaan pencacahan SNLK 2019 di lapangan berjalan dengan baik. ●

## Amerika Serikat VS China

# Perang Dagang Memanas, Harga Emas Menguat

Presiden Amerika Serikat (AS) Donald Trump mengungkapkan bahwa China telah meminta agar perundingan perdagangan antara kedua negara dimulai kembali.

Permintaan itu disampaikan beberapa jam setelah Wakil Perdana Menteri China Liu He menyerukan kedua belah pihak untuk bersikap tenang di tengah memanasnya tensi perdagangan antara kedua negara akibat rencana pengenaan tarif baru terhadap satu sama lain.

“China tadi malam menghubungi orang-orang perdagangan kami dan mengajak untuk bernegosiasi kembali,” tutur Trump di sela-sela pertemuan G7 di Biarritz, Prancis seperti dilansir dari *Bloomberg*, Senin (26/8/2019).

Pejabat pemerintah AS, ungkap Trump, menerima dua sambungan telepon yang “sangat produktif” dari China. Namun, dia menolak mengatakan apakah telah berbicara langsung dengan Presiden China Xi Jinping.

“Mereka ingin membuat kesepakatan. Kami akan segera memulai dan bernegosiasi dan melihat apa yang terjadi, tetapi saya pikir kami akan membuat kesepakatan,” jelas Trump.

Sebelumnya, Wakil Perdana Menteri China Liu He mengatakan bahwa China bersedia menyelesaikan perselisihan dagangnya dengan AS melalui negosiasi yang tenang dan menentang tegas eskalasi konflik yang tengah berlangsung dengan negara berekonomi terkuat di dunia itu.

Memanasnya konflik kedua negara itu ternyata membuat popularitas emas kian menanjak didorong permintaan berkelanjutan akibat eskalasi perang perdagangan AS-China, perlambatan pertumbuhan global, dan langkah pelonggaran



kebijakan moneter oleh bank-bank sentral di seluruh dunia.

Perang Dagang dengan Amerika, China perbanyak cadangan emas batangan dan semakin mengintensifkan pembelian emas guna menambah cadangan untuk enam bulan berturut-turut. Emas telah menjadi salah satu yang mendapat keuntungan besar dari gejolak di pasar keuangan global saat pemerintah AS dan China berselisih soal perdagangan.

Dua negara berekonomi terkuat di dunia itu terkunci dalam konflik perdagangan yang memanas setelah Presiden AS Donald Trump mengumumkan akan mengenakan tarif lebih lanjut pada sisa impor barang-barang asal China mulai 1 September 2019.

China merespon pengumuman itu dengan membiarkan mata uangnya melemah hingga melampaui level psikologis penting 7 per dolar pada Senin (5/8/2019). Pemerintah AS pun bereaksi keras dengan menyebut Beijing sebagai *manipulator* mata uang.

Akibatnya, sentimen pasar telah memburuk dengan cepat. Kebuntuan ini telah meningkatkan kemungkinan

pelonggaran kebijakan lebih lanjut oleh bank sentral AS Federal Reserve.

Harga emas telah naik bahkan mencapai level tertinggi sejak April 2018, karena investor mencari tempat berlindung dan pedagang meningkatkan taruhan bahwa Federal Reserve akan memangkas suku bunga menyusul tanda-tanda kelemahan.

China sebelumnya telah mengalami periode yang lama tanpa mengungkapkan peningkatan kepemilikan emas. Ketika Bank Sentral China mengumumkan kenaikan 57% dalam cadangan menjadi 53,3 juta ons pada pertengahan 2015. Langkah itu menjadi pembaruan pertama dalam enam tahun.

Konflik dagang yang berkepanjangan antara AS dan China ini kapankah akan berakhir? atau bahkan akan terus berlanjut?

AS bertekad keras untuk segera mengakhiri perang dagang dengan China yang telah berkecamuk sejak awal 2018. Kepala Penasihat Ekonomi Presiden AS Donald Trump, Larry Kudlow menyatakan, pihaknya akan berusaha untuk memulai kembali perundingan dagang dengan China. ●

## Peran Statistik dalam Pengambilan Keputusan

# “If You Torture The Data Long Enough, It Will Confess”

Ronald H. Coase

Disadari atau tidak, ilmu statistika telah memengaruhi pengambilan keputusan hampir di seluruh aspek kehidupan manusia.

Di era globalisasi, hampir semua bidang ilmu tidak lepas dari penggunaan angka, data dan fakta. Hal ini menunjukkan bahwa statistika sangat diperlukan.

Statistika adalah ilmu yang mempelajari bagaimana merencanakan, mengumpulkan, mengolah, menganalisis, menginterpretasi, dan mempresentasikan kumpulan informasi/data dalam bentuk angka dan bukan angka untuk mengambil keputusan dalam kehidupan.

Metode statistika dan hasil analisis serta interpretasi data, baik secara kuantitatif maupun kualitatif, digunakan oleh akademisi, pemerintah dan *stakeholders* dalam mengambil keputusan atau kebijakan publik.

Statistika mempunyai manfaat:

1. Menginterpretasi dan menyajikan data yang terkumpul, sehingga data lebih komunikatif, dalam bentuk tabel, grafik, atau diagram serta melalui parameter/ukuran-ukuran statistik.
2. Menganalisis data seperti menguji hipotesis.
3. Menyediakan prosedur praktis dalam melakukan pengumpulan data sensus/survei dengan teknik/metode sampling, menggunakan jumlah sampel dari populasi dengan tingkat kepercayaan tertentu, sehingga sensus/survei dimaksud dapat bekerja efisien dengan hasil yang sesuai objek yang ingin diteliti untuk dapat mengambil keputusan yang tepat.
4. Memberikan informasi tentang karakteristik distribusi suatu

populasi tertentu, baik diskrit maupun kontinyu.

5. Menyediakan prosedur praktis untuk menduga karakteristik suatu populasi melalui pendekatan karakteristik sampel, baik melalui metode penaksiran, metode pengujian hipotesis, serta metode analisis varians.
6. Dengan teknik *forecasting*, ilmu statistika dapat meramalkan pengaruh data yang satu dengan data yang lainnya yang pada akhirnya dapat diambil sebuah keputusan yang tepat untuk mengantisipasi/memprediksi gejala-gejala yang akan datang dan merencanakan program di masa mendatang.
7. Mengukur korelasi atau hubungan sebab akibat, yaitu besaran atau arah hubungan data dalam suatu penelitian. Selain itu, membandingkan data dua kelompok atau lebih serta dapat mengetahui faktor-faktor yang berhubungan dengan sebuah permasalahan.
8. Membuat pemodelan dari sebuah permasalahan.

Dalam hubungannya dengan perekonomian bangsa, statistik memiliki peran yang sangat penting, salah satunya peningkatan kesejahteraan masyarakat.

Sehubungan dengan hal tersebut, statistika dapat mengukur tingkat literasi dan inklusi keuangan masyarakat saat ini untuk kemudian dilakukan evaluasi, serta membuat rencana kebijakan atau efektivitas program edukasi dan literasi keuangan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) yang terarah dan terukur di masa mendatang.

Informasi atau data yang diperoleh dari hasil Survei Nasional Literasi Keuangan (SNLK) untuk ketiga

kalinya di tahun ini yang sebelumnya pada tahun 2013 dan 2016, misalnya dapat menggambarkan kondisi terkini mengenai tingkat literasi keuangan dan inklusi keuangan di Indonesia, mengalami peningkatan atau penurunan. OJK mempunyai target tingkat literasi sebesar 35% dan tingkat inklusi keuangan sebesar 75% sesuai Perpres No. 82 Tahun 2016 tanggal 1 September 2016 tentang Strategi Nasional Keuangan Inklusif yang ditetapkan Presiden Joko Widodo. Informasi dimaksud berkaitan dengan pengetahuan masyarakat terhadap LJK serta pengetahuan dan penggunaan produk serta layanan keuangan.

Dengan survei dimaksud, juga akan diperoleh informasi terkait pengelolaan dan tujuan keuangan masyarakat. Selain itu, informasi tersebut dapat digunakan juga untuk mengetahui tingkat literasi dan inklusi keuangan Indonesia dibandingkan dengan negara lainnya.

Oleh karena itu, OJK dan *stakeholders* membutuhkan data statistik untuk kepentingan analisa tersebut. Data masyarakat diklasifikasikan berdasarkan karakteristik strata wilayah (perkotaan atau perdesaan), jenis kelamin, usia, pendidikan, pekerjaan, penghasilan masyarakat dan sebagainya.

Dengan pengembangan yang menyeluruh, penggunaan statistik diharapkan dapat semakin memberi manfaat bagi pengambilan keputusan dan kehidupan masyarakat pada umumnya. Data yang dikumpulkan secara sistematis dan diolah sesuai dengan kaidah umum statistika, memiliki nilai informasi yang memadai sehingga bisa digunakan pemerintah/*stakeholders* untuk membantu kesejahteraan masyarakat. ●



## Kompetisi Inklusi Keuangan (KOINKU) 2019

# Mendorong Akses Keuangan melalui Keuangan Digital

Selama ini, keterbatasan akses terhadap sektor keuangan merupakan permasalahan yang dihadapi oleh miliaran penduduk dewasa di dunia. Lebih dari dua miliar penduduk dewasa di dunia belum memiliki akses terhadap layanan keuangan formal yang diketahui sebagai populasi “*unbanked*” (World Bank, 2018).

Sebagian besar dari populasi *unbanked* itu merupakan penduduk yang hidup dekat atau di bawah garis kemiskinan. Masyarakat yang tidak terlibat pada pelayanan sektor jasa keuangan mengalami keterbatasan dalam mengumpulkan pendapatannya untuk memenuhi kebutuhan hidupnya.

Berdasarkan hasil Survei Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan (SNLIK) yang dilaksanakan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) pada tahun 2016, terhadap 9.680 responden di 34 provinsi di Indonesia, tercatat sebesar 67,8% dari total responden telah menggunakan produk dan/

atau layanan jasa keuangan formal di berbagai industri keuangan.

Di sisi lain, tingkat literasi keuangan juga tercatat 29,7% di tahun 2016. Adapun menurut survei yang dilakukan oleh World Bank pada 2017, tingkat inklusi keuangan di Indonesia tercatat sebesar 48,9%. Angka ini diharapkan akan terus meningkat dan mencapai target indeks inklusi keuangan sebesar 75% pada 2019 sebagaimana yang tercantum dalam Peraturan Presiden (Perpres) No. 82 tahun 2016 tentang Strategi Nasional Keuangan Inklusif (SNKI).

Saat ini, perkembangan teknologi digital pada sektor keuangan berpeluang untuk memberikan pelayanan jasa keuangan dengan biaya yang lebih efisien dan lebih terjangkau, sehingga keberadaannya dapat menjadi katalisator bagi perluasan akses keuangan di Indonesia. Atas dasar berbagai hal tersebut, OJK berinisiatif untuk kembali menyelenggarakan Kompetisi Inklusi Keuangan (KOINKU) pada

2019 dengan mengangkat tema “Mendorong Akses Keuangan melalui Keuangan Digital”.

Kompetisi yang telah diselenggarakan sejak 2014 ini menjadi salah satu strategi OJK dalam meningkatkan pemahaman dan *awareness* masyarakat terhadap inklusi keuangan dan dalam rangka mencari ide-ide kreatif, serta inovatif terkait model inklusi keuangan.

Kompetisi yang berhadiah total Rp 80 juta ini menerima sebanyak 114 proposal yang kemudian disaring menjadi 10 besar finalis dalam tahap seleksi penjurian awal. Finalis tersebut telah mengikuti proses *bootcamp* yang terdiri dari *coaching clinic* dan *site visit* ke perusahaan *financial technology*.

Setelah itu pelaksanaan dilanjutkan dengan presentasi akhir dalam rangka penentuan pemenang. Pengumuman dan penyerahan hadiah dari para pemenang KOINKU 2019 telah dilakukan pada 30 Juli 2019.

Berdasarkan hasil penilaian Dewan Juri KOINKU 2019, telah ditetapkan pemegang KOINKU adalah Juara Satu, Tim Youth for SDGs dengan judul proposal “*Waste Coin*, Satu Juta Masyarakat Terakses Fasilitas Keuangan Melalui *Mobile Apps* Pengelolaan Sampah”. Untuk Juara Dua adalah dari Tim Galau dengan judul proposal “Inklusi Keuangan Digital kepada Kelompok Tani Area Rural Melalui Permodalan Lembaga Keuangan, Edukasi dan Penerapan Teknologi *Smart Farming 4.0*”.

Juara Ketiga dari Tim i-PNS dengan proposal “Pengembangan Aplikasi Investasi bagi Pegawai Negeri Sipil Sebagai Aksi Peningkatan Akses Keuangan”. Juara Harapan 1 adalah KerjaLink, dengan proposal “KerjaLink sebagai Platform Pendorong Inklusi Pekerja Informal di sektor Jasa Keuangan”, sedangkan Juara Harapan 2 dari Tim Pactum Serva dengan proposal “Platform Inklusi Keuangan Penyandang Disabilitas (PINTAS) dan Model Investasi Ala IMPIANKU”. ●

# Potensi Pelajar dan Mahasiswa untuk Terus Menabung Masih Besar

Budaya menabung di kalangan remaja Indonesia sampai dengan saat ini masih tergolong rendah. Bahkan, dari data World Bank menyebutkan, rasio kepemilikan rekening pada penduduk di atas 15 tahun terbilang rendah. Di tahun 2017 baru mencapai 48,9%.

Padahal, Wimboh Santoso, Ketua Dewan Komisiner Otoritas Jasa Keuangan (OJK) saat perayaan *SimPel Day* di Gedung Dhanapala, Kementerian Keuangan, Jakarta Pusat pada Kamis (2/5/2019) menyebutkan, potensi pelajar di Indonesia dalam menabung sangat besar, yakni mencapai sekitar 69,3 juta orang atau sebesar 25,8% dari total penduduk Indonesia. Untuk pemuda dan mahasiswa sebanyak 55 juta orang.

Maka dari itu, program menabung harus terus digerakkan pada semua lini masyarakat, terutama pelajar dan mahasiswa, mengingat potensi besar untuk program menabung.

Sebelumnya, OJK telah mendukung program menabung bagi para pelajar melalui program Simpanan Pelajar (SimPel/Simpel iB). Program yang diluncurkan sejak 2015 ini tercatat sudah menyalurkan sebanyak 17 juta rekening dengan nilai Rp6,64 triliun.

Anggota Dewan Komisiner Bidang Edukasi dan Perlindungan Konsumen OJK, Tirta Segara menjelaskan bahwa tabungan SimPel disalurkan melalui 304 bank. Sekitar 20 Bank Umum, 11 Bank Umum Syariah, 24 BPD, dan 249 BPR/BPRS. “Kami berharap Tabungan SimPel ini bisa juga sebagai sarana untuk menyalurkan dana program Kartu Indonesia Pintar,” jelasnya.



Sementara itu, data OJK menyebutkan, pada periode Februari hingga April 2019, jumlah tabungan SimPel yang disalurkan sebanyak 319.499 rekening dengan nilai Rp38,8 juta.

Adapun bank yang paling besar menyalurkan adalah Bank BRI sebanyak 241.138 rekening dengan nilai Rp27,7 miliar, Bank BTN ada 18.925 rekening senilai Rp1,8 miliar, Bank Syariah Bukopin dengan 12.335 rekening atau senilai Rp3,56 miliar, Bank BNI sebanyak 10.191 rekening atau Rp337 juta, dan Bank Mandiri sekitar 8.992 rekening.

Menteri Riset Teknologi dan Pendidikan Tinggi Mohamad Nasir saat memberikan sambutan pada acara Aksimuda 2019 di Auditorium BPPT Jakarta pada Selasa (30/7/2019) mengapresiasi upaya OJK meningkatkan literasi dan inklusi keuangan. Utamanya di kalangan kaum muda, lanjutnya, dan

diharapkan dapat menjadi penggerak ekonomi dan program “melek” keuangan di masyarakat.

Dia menyebutkan peningkatan akses masyarakat akan jasa keuangan memiliki pengaruh yang signifikan dalam usaha pengentasan kemiskinan. Beberapa penelitian telah membuktikan di era globalisasi ini, menurut Mohamad Nasir, peningkatan literasi keuangan, kesadaran menabung, dan akses terhadap jasa keuangan formal sangat diperlukan agar bermanfaat bagi semua pihak, termasuk bagi mahasiswa/lulusan perguruan tinggi.

Oleh karena itu, Menristekdikti mengajak mahasiswa untuk lebih aktif menabung di bank, mengingat jumlah mahasiswa yang mencapai delapan juta orang memiliki potensi besar sebagai penggerak perekonomian Indonesia, baik dari segi jumlah populasi, karakter, dan tingkat literasi, serta inklusi keuangan. ●



## Aksimuda 2019 “Menabung Untuk Semua”

# OJK Fokus Tingkatkan Literasi dan Inklusi Keuangan Pemuda

**K**aum muda diharapkan bisa menjadi penggerak ekonomi dan program *melek* keuangan di masyarakat. Untuk itu Otoritas Jasa Keuangan (OJK) terus berupaya meningkatkan literasi dan inklusi keuangan di semua kalangan, termasuk kaum muda.

Menurut Anggota Dewan Komisioner OJK Bidang Edukasi Perlindungan Konsumen Tirta Segara, mahasiswa dan pemuda Indonesia akan didorong untuk terus semakin bagus literasi dan inklusi keuangannya. “Mereka memiliki potensi besar sebagai penggerak perekonomian Indonesia, baik dari segi jumlah populasi,

karakter, dan tingkat literasi serta inklusi keuangan,” katanya saat memberikan sambutan pada acara Aksi Mahasiswa dan Pemuda Indonesia Menabung (AKSiMUDA) 2019 di Auditorium BPPT di Jakarta, Selasa (30/7/2019).

Kegiatan AKSiMUDA dilaksanakan dalam rangka menyambut Hari Indonesia Menabung dan untuk mendukung pencapaian target indeks literasi dan inklusi keuangan sesuai Strategi Nasional Keuangan Inklusif (SNKI). Ketua Dewan Komisioner OJK Wimboh Santoso menjelaskan bahwa kegiatan AKSiMUDA diharapkan dapat memberikan manfaat positif

khususnya dalam perluasan akses keuangan bagi kelompok mahasiswa dan pemuda di seluruh Indonesia. “Selain itu, kegiatan ini akan mendukung pencapaian target tingkat inklusi keuangan sebesar 75% pada akhir 2019, sebagaimana tercantum dalam SNKI,” ujarnya saat membuka acara tersebut.

Wimboh menuturkan, OJK bersama Industri Jasa Keuangan berupaya agar target inklusi keuangan dapat tercapai, antara lain melalui peningkatan tabungan dan investasi, melalui program dan produk yang menasar segmen pemuda, yaitu program Simpanan Mahasiswa dan Pemuda (SiMuda) yang per 30 Juni

2019 telah dibuka 11.052 rekening dengan nominal sebesar Rp12,4 miliar.

Selain itu, OJK juga secara gencar dan masif melakukan edukasi tentang pentingnya menabung, melakukan investasi pada berbagai produk keuangan, edukasi terkait risiko dan imbal hasil serta edukasi hak-hak konsumen, yang akan terus ditingkatkan dan diperluas jangkauannya.

Kegiatan AKSiMUDA 2019 dengan tema “Menabung Untuk Semua” dihadiri juga oleh Menteri Koordinator Bidang Perekonomian Darmin Nasution, Menteri Riset Teknologi dan Perguruan Tinggi Mohamad Nasir, Menteri Pemuda dan Olahraga Imam Nahrawi, dan *Country Director Asian Development Bank (ADB)* Winfried F. Wicklein.

Pelaksanaan AKSiMUDA didasarkan pada data statistik 2019 yang menunjukkan proyeksi jumlah penduduk Indonesia untuk kelompok pemuda berusia 15-29 tahun, yaitu sebesar 65,8 juta atau sekitar 24,6% dari total penduduk Indonesia. Data statistik pendidikan tinggi tahun 2018 menunjukkan jumlah mahasiswa terdaftar mencapai 9,8 juta orang.

Berdasarkan hasil Survei Nasional

Literasi dan Inklusi Keuangan OJK tahun 2016 menunjukkan bahwa pemuda (usia 18-35 tahun) memiliki tingkat literasi dan inklusi keuangan yang relatif lebih tinggi dibandingkan dengan kelompok usia lainnya secara nasional, yaitu tingkat literasi sebesar 32,1% (usia 18-25 tahun) dan 33,5% (usia 26-35 tahun), dan tingkat inklusi keuangan sebesar 70,0% (usia 18-25 tahun) dan 68,4% (usia 26-35 tahun).

Acara ini juga dihadiri sekitar 1.200 mahasiswa dan pemuda yang menyampaikan ikrar dan pengukuhan Duta Literasi dan Inklusi Keuangan sebagai simbolisasi komitmen mahasiswa dan pemuda untuk mengimplementasikan budaya menabung.

Sebagai bagian dari Dewan Nasional Keuangan Inklusif, OJK dan Kementerian/Lembaga terkait telah mengupayakan beberapa inisiatif, diantaranya pencanangan Hari Indonesia Menabung yang akan ditetapkan setiap tanggal 20 Agustus melalui Keputusan Presiden.

OJK bersama dengan industri perbankan juga telah meluncurkan produk tabungan Simpanan Mahasiswa dan Pemuda (SiMUDA)

yang dilengkapi dengan fitur asuransi dan/atau produk investasi pada 2018 yang lalu. Simpanan Mahasiswa dan Pemuda (SiMUDA) adalah program tabungan yang diinisiasi oleh OJK untuk kelompok usia 18-30 tahun dengan dilengkapi fitur asuransi dan/atau produk investasi yang ditawarkan oleh perbankan di Indonesia.

Adapun tujuan dari program SiMUDA adalah pengenalan instrumen asuransi dan investasi (reksa dana dan emas) kepada mahasiswa dan pemuda, meningkatkan akses keuangan yang mudah dijangkau, biaya ringan, dan fitur yang menarik bagi mahasiswa dan pemuda. Tujuan lainnya adalah meningkatkan kesadaran perlunya perencanaan keuangan yang disesuaikan dengan tujuan keuangan (pensiun, pembelian rumah, biaya pendidikan dan lainnya), serta meningkatkan budaya menabung bagi pemuda dan mahasiswa dalam rangka pengelolaan keuangan.

Produk SiMUDA merupakan tabungan perorangan Warga Negara Indonesia (WNI) yang diperuntukkan bagi mahasiswa dan pemuda dengan beberapa skema. Produk tersebut adalah SiMUDA InvestasiKu (Tabungan dan Reksa Dana), yakni tabungan rencana yang memiliki fitur berinvestasi di reksa dana secara berkala dan dilindungi dengan proteksi asuransi. Ada juga dengan skema SiMUDA EmasKu, yaitu pembiayaan kepemilikan emas dengan menggunakan akad murabahah (jual beli) dan dilindungi dengan proteksi asuransi. Bahkan ada juga skema SiMUDA RumahKu, berupa tabungan rencana untuk mengangsur uang muka KPR (DP KPR) dan dilindungi dengan proteksi asuransi.

Tabungan ini rendah biaya administrasi dengan setoran awal minimal adalah sebesar Rp50.000 sampai dengan Rp100.000, sesuai dengan skema yang dipilih nasabah. Produk ini dapat diberikan bunga sesuai dengan ketentuan masing-masing bank. ●



# Jangan Tergiur Layanan Cepat dan Mudah

Sebagian dari Anda, mungkin pernah membaca iklan atau penawaran seperti ini. “Pinjaman murah, syarat mudah, 1 jam cair.” Bahkan, ada yang lebih ekstrem, tidak perlu sampai satu jam, cukup lima menit pinjaman bisa dicairkan.

Model pinjaman seperti itu marak ditawarkan ke masyarakat. Tentu saja, dengan iming-iming kemudahan, ada beberapa masyarakat yang tergiur lalu menjajal untuk bisa mengakses pinjaman dari lembaga yang menawarkan itu.

Apalagi, saat ini banjir layanan keuangan berbasis digital atau *financial technology (fintech)* yang membuat penawaran pinjam uang dan dana tunai semakin sering dijumpai.

Hanya berbekal nomor ponsel dan kartu tanda penduduk, pinjaman dijamin cepat cair, begitu kira-kira layanan yang ditawarkan *fintech*. Lantas, apakah semua yang ditawarkan dengan pola-pola seperti itu terjamin layanannya?

Otoritas Jasa Keuangan (OJK) melalui Satuan Tugas Waspada Investasi terus melakukan tindakan preventif melalui edukasi menggunakan berbagai media luar ruang digital, media sosial, serta sosialisasi bekerja sama dengan pemerintah daerah, agar menghindarkan masyarakat dari pinjaman atau layanan keuangan ilegal.

Edukasi ditujukan agar masyarakat lebih memahami ciri-ciri layanan keuangan ilegal diantaranya tidak memiliki izin resmi, tidak memiliki identitas dan kantor layanan yang jelas. Jadi pastikan, sebelum Anda mengakses layanan keuangan, mitra tersebut memiliki izin resmi dari OJK.

Ciri lain, pemberian pinjaman sangat mudah dan informasi mengenai berapa besaran bunga serta denda tidak disampaikan secara terbuka. Artinya, kalau ada yang menawarkan pinjaman cepat cair, masyarakat perlu waspada hal itu.

Hal lain, misalnya saat mengajukan pinjaman ternyata mitra tersebut meminta seluruh data yang ada di ponsel. Model itu juga perlu diwaspadai oleh masyarakat.

Kemudian, saat penagihan menggunakan ancaman teror kekerasan, penghinaan, pencemaran nama baik, menyebarkan foto/video pribadi, serta biasanya layanan keuangan ilegal tidak ada layanan pengaduan.

Nah, agar Anda terhindar dari praktik layanan keuangan ilegal yang memberatkan, sebaiknya pastikan setiap kali akan mengakses layanan menggali informasi terlebih dahulu.

Pastikan mitra yang menjadi tujuan Anda terdaftar di OJK. Lalu, pinjamlah sesuai dengan kebutuhan dan kemampuan Anda.

Pastikan juga, pinjaman yang diperoleh dipakai untuk kegiatan produktif. Terakhir, pahami manfaat, biaya, bunga, jangka waktu, denda dan risikonya sebelum memutuskan untuk melakukan pinjaman.

Perkembangan layanan keuangan yang semakin mudah, tentu saja menggembirakan. Namun, itu perlu diimbangi dengan kemampuan dari diri sendiri untuk mencari berbagai sumber informasi dan referensi sebelum memutuskan untuk melakukan peminjaman.

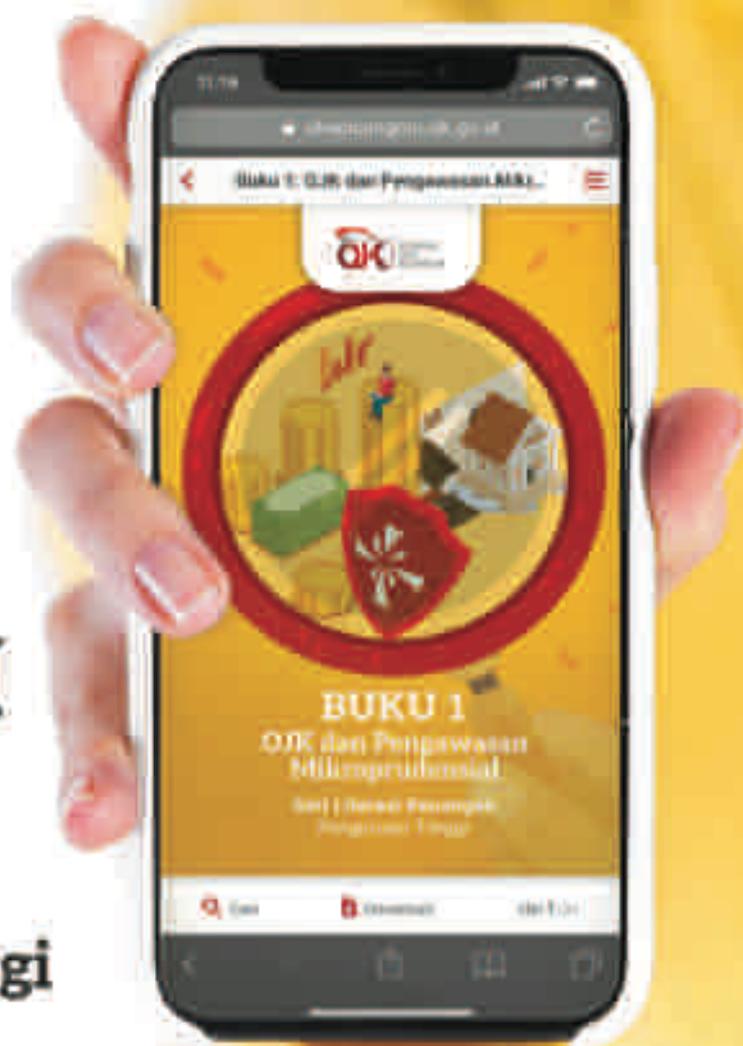
Jadi, mari sama-sama belajar menjadi nasabah Layanan Jasa Keuangan yang mandiri dan cerdas. Bagaimana pun, layanan keuangan tujuannya untuk menyejahterakan, bukan menyusahkan. ●



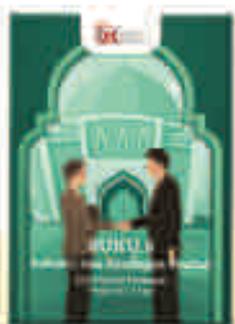
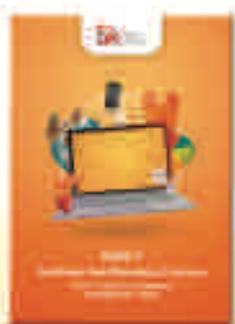
# BUKU SERI LITERASI KEUANGAN

## Tingkat Perguruan Tinggi

Versi e-book



<https://sikapiuangmu.ojk.go.id/FrontEnd/LiterasiPerguruanTinggi>





# INKLUSI KEUANGAN

untuk semua

