



EDUKASI KONSUMEN

Edisi Juni 2020

sikapiuangmu.ojk.go.id



Industri Jasa Keuangan:

TETAP STABIL DI TENGAH PANDEMI COVID-19

Tidak ada Kata
Terlambat untuk

DANA DARURAT



5 tips

MUDAH MEMPERSIAPKAN DANA DARURAT

1. Pahami Kebutuhan Dana Darurat
2. Disiplin dan Komitmen
3. Buka Rekening Baru Khusus untuk Dana Darurat
4. Dana Darurat Berbeda dengan Investasi
5. Kontrol dan Evaluasi Kembali Kondisi Keuangan Kamu

Payung Penyelamat Dunia Usaha

Dampak pandemi Covid-19 telah mengubah seluruh aspek kehidupan kita, mulai dari aktivitas ekonomi hingga perilaku keseharian. Dalam waktu beberapa bulan saja, seluruh dunia diguncang oleh virus Corona baru ini. Berbagai negara terpaksa menutup (*lock-down*) negara, wilayah, atau kotanya untuk mengurangi penyebaran virus kecil tapi ganas ini. Berbagai pembatasan terpaksa dilakukan sehingga roda perekonomian nyaris tidak berputar.

Gelombang pemutusan hubungan kerja dengan berat hati dilakukan perusahaan. Tak sedikit perusahaan yang kesulitan memenuhi kewajiban jatuh tempo kepada bank dan lembaga pembiayaan nonbank (perusahaan pembiayaan, asuransi, dan sebagainya). Jika situasi ini dibiarkan berlarut-larut, efek dominonya akan mempengaruhi seluruh sektor ekonomi. Tunggakan debitur akan membuat kredit macet, sehingga kinerja bank jatuh karena kehabisan likuiditas dan tak dapat menyalurkan kredit. Selanjutnya perusahaan-perusahaan tidak bisa mendapatkan dana untuk beroperasi, berekspansi, dan mengembangkan produk mereka.

Untuk menghindari efek domino ini, Otoritas Jasa Keuangan mengeluarkan Peraturan OJK (POJK) No. 11/POJK.03/2020 tentang Stimulus Perekonomian Nasional sebagai

Kebijakan *Countercyclical* Dampak Penyebaran Coronavirus Disease 2019. POJK ini merupakan payung penyelamat yang mengatur pemberian relaksasi bagi debitur (termasuk debitur UMKM) yang mengalami kesulitan dalam memenuhi kewajiban kepada bank karena usahanya terdampak penyebaran Covid-19 baik secara langsung ataupun tidak langsung. Sektor yang dianggap paling terdampak Covid-19 adalah sektor pariwisata, transportasi, perhotelan, perdagangan, pengolahan, pertanian, dan pertambangan – lebih-lebih yang usahanya terkait dengan negara Cina, baik sebagai pasar maupun sumber bahan baku. Namun bank dan lembaga keuangan nonbank diberi kewenangan memberikan restrukturisasi jika menilai debiturnya dari sektor bisnis lain juga terdampak.

Tulisan pada edisi kali ini mencoba mengupas tuntas masalah di atas dari berbagai aspek. Redaksi juga menyajikan sejumlah perusahaan yang jeli memanfaatkan peluang sehingga bahkan dapat berjaya di masa berbahaya ini, serta bagaimana harus berperilaku di era kenormalan baru yang kini mulai kita masuki. Selamat membaca. •



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: **KRISTRIANTI PUJI RAHAYU** (Kepala Departemen Literasi dan Inklusi Keuangan), **AGUS FAJRI ZAM** (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), **BERNARD WIDJAJA** (Direktur Market Conduct)

Redaktur: **GRETA JOICE SIAHAAN**
(Deputi Direktur Literasi dan Informasi)

Redaksi: Anggota Tim Direktorat Literasi dan Edukasi Keuangan

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

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

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

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

05 SOROTAN UTAMA

MENEPIS DAMPAK COVID-19 DENGAN RELAKSASI DAN STIMULUS EKONOMI

Pandemi Covid-19 membuat roda ekonomi nyaris tak berputar. Upaya untuk memutus penyebaran Covid-19 dengan membatasi operasi dunia usaha – kecuali bahan pokok – membuat perusahaan kesulitan. Dampaknya berimbas pada industri keuangan karena banyak debitur yang berpotensi mengalami gagal bayar. Relaksasi dan stimulus ekonomi menjadi solusinya.



08 SOROTAN UTAMA

POJK RELAKSASI KREDIT UPAYA OJK JAGA STABILITAS JASA KEUANGAN

12 FOKUS PASAR MODAL

Yang Bersinar di Saat Pandemi

Sementara industri lain sesak nafas, industri kesehatan dan farmasi menanggung untung berkat pendapatan berulang (*recurring income*) yang tinggi dan fasilitas pembebasan bea masuk impor. Saham rumah sakit dan farmasi pun jadi primadona yang diburu investor dan menjadi motor penggerak Indeks Harga Saham Gabungan (IHSG).



36

INSPIRASI

Anne Avantie Manfaatkan Konveksi Kebaya Miliknya untuk Produksi APD

Merebaknya pandemi Covid-19 di Indonesia, terus menggerakkan banyak kalangan dari beragam latar belakang untuk berbuat sesuatu. Salah satunya, Anne Avantie. Desainer kebaya kontemporer ini, kini mendedikasikan diri untuk memproduksi Alat Pelindung Diri (APD) bagi tenaga medis yang berada di garda terdepan penanganan Covid-19.



10 PERSPEKTIF

Stabilitas Ekonomi Terjaga di Kuartal II-2020

14 FOKUS PERBANKAN

Transformasi Layanan Digital Menuju Era *New Normal*

16 FOKUS GLOBAL

Upaya Dunia Tangkal Krisis Global Akibat Pandemi Covid-19

18 INFO PASAR MODAL

Fluktuasi Kinerja Sektor Pasar Modal Selama PSBB

20 INFO PERBANKAN

Penerapan Relaksasi Kredit Tuai Reaksi Beragam dari Nasabah

21 INFO PERBANKAN

Strategi Kreatif Perbankan untuk Siasati Dampak Pandemi

22 INFO IKNB

Tantangan dan Peluang Industri Asuransi di Tengah Pandemi

24 INFO IKNB

Kebijakan Stimulus untuk Perusahaan Asuransi

26 REGULASI

OJK Keluarkan Panduan Penerapan PSAK 71 & 68 untuk Perbankan

28 BISNIS PEMULA

Mengubah *Mindset* Warung Konvensional Dengan Warung Pintar

30 INVESTASI

Berkembang di Tengah Tantangan

32 TELAHAH PRODUK

Insurtech, Inovasi Asuransi dan Teknologi dalam Genggaman

34 KONSUMEN BICARA

Performa Layanan Kontak OJK 157 di Tengah Pandemi Covid-19

38 TOKOH

VENTJE RAHARDJO SOEDIGNO
Sosok Penting di Balik Terciptanya Masterplan Ekonomi Syariah Indonesia (MEKSI) 2019-2024

40 WAWASAN PERBANKAN

Relaksasi Kredit, Berbagi Suka dan Duka

41 WAWASAN IKNB

OJK Terbitkan Peraturan Relaksasi untuk IKNB

42 WAWASAN PASAR MODAL

Investasi di Tengah Pandemi: Pilih Tabungan atau Saham?

43 KABAR OTORITAS

Safari Ramadan *Online*, Edukasi Keuangan OJK Ditengah Pandemi Covid-19

44 KABAR OTORITAS

Relaksasi untuk RUPS, Laporan Keuangan, dan Laporan Pengaduan

46 ANGKA BICARA

Ekonomi Indonesia Kuartal I-2020 Alami Kontraksi 2,41%

47 INSIGHT

Relaksasi Kredit Bagi Ojek *Online*

48 WACANA

Yang Berkembang di Saat Penuh Tantangan

50 ARTIKEL

Gaya Hidup Sehat di Era *New Normal*

Menepis Dampak Covid-19 dengan Relaksasi dan Stimulus Ekonomi

PANDEMI COVID-19 MEMBUAT RODA EKONOMI NYARIS TAK BERPUTAR. UPAYA UNTUK MEMUTUS PENYEBARAN COVID-19 DENGAN MEMBATASI OPERASI DUNIA USAHA – KECUALI BAHAN POKOK – MEMBUAT PERUSAHAAN KESULITAN. DAMPAKNYA BERIMBAS PADA INDUSTRI KEUANGAN KARENA BANYAK DEBITUR YANG BERPOTENSI MENGALAMI GAGAL BAYAR. RELAKSASI DAN STIMULUS EKONOMI MENJADI SOLUSINYA.

Tak pernah ada yang menyangka, virus Corona Baru – yang belakangan dinamai *Coronavirus Disease 2019* alias Covid-19 – yang ukurannya begitu kecil sehingga harus dilihat dengan mikroskop elektron mampu meluluh-lantakkan seluruh dunia. Berawal dari Wuhan, Cina, dalam waktu singkat virus ini menyebar ke seluruh dunia, termasuk ke Indonesia.

Untuk memutus penyebaran virus ganas ini Pemerintah menerapkan kebijakan Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB). Kebijakan menentukan masyarakat harus menjalankan pembatasan

fisik dan sosial (*physical and social distancing*). Aktivitas sektor usaha non-esensial dibatasi. Bepergian antarwilayah pun dikendalikan dengan ketat, sehingga mobilitas orang dan barang menjadi sangat terbatas.

Bisa ditebak, kebijakan ini

boleh dikatakan mematikan aktivitas usaha. Dengan kondisi seperti itu, tak sedikit perusahaan yang kerepotan menunaikan kewajibannya, termasuk kewajiban membayar kredit kepada bank. Situasi inilah yang mendorong Pemerintah melalui OJK dengan



mengeluarkan kebijakan relaksasi kredit dan stimulus keuangan bagi industri yang terdampak Covid-19. Kebijakan ini memberi kelonggaran bagi para debitur perusahaan dalam memenuhi kewajibannya.

Kebijakan relaksasi kredit bagi sektor-sektor terdampak Covid-19 ini dituangkan melalui Peraturan OJK (POJK) Nomor 11/POJK.03/2020 tentang Stimulus Perekonomian Nasional sebagai Kebijakan Countercyclical Dampak Penyebaran Coronavirus Disease 2019. Bentuk kebijakan dari POJK ini, yakni:

Kebijakan stimulus ini meliputi dua hal. Pertama, penilaian kualitas kredit/pembiayaan/penyediaan dana lain didasarkan pada ketepatan pembayaran pokok dan/atau bunga untuk kredit sampai dengan Rp 10 miliar.

Kedua, restrukturisasi dengan peningkatan kualitas kredit/pembiayaan menjadi lancar setelah direstrukturisasi. Ketentuan restrukturisasi ini dapat diterapkan Bank tanpa batasan plafon kredit.

Berkat aturan ini, debitur – termasuk UMKM – yang mengalami kesulitan karena terdampak Covid-19 mendapatkan kelonggaran dalam memenuhi pembayaran utang kepada bank. Belakangan, pada 20 Maret 2020, OJK memperluas kebijakan ini hingga mencakup pula sektor industri keuangan nonbank dengan melonggarkan ketentuan kewajiban pembayaran di perusahaan pembiayaan. “Tujuannya agar sektor usaha masih tetap berjalan meski terdampak penyebaran Covid-19 ini,” papar Ketua Dewan Komisiner OJK Wimboh Santoso.

Dengan ruang gerak yang lebih



leluasa, maka sektor riil dapat bertahan. “Jangan sampai ambruk dan menimbulkan Pemutusan Hubungan Kerja (PHK), sehingga pada akhirnya bermasalah lebih berat lagi,” kata Wimboh.

Stimulus ini menjaga fungsi intermediasi lembaga keuangan tetap dapat optimal, stabilitas sistem keuangan terjaga, dan ekonomi dapat terus tumbuh.

Debitur yang mendapatkan perlakuan khusus dalam POJK ini adalah debitur yang mengalami kesulitan untuk memenuhi kewajiban pada lembaga keuangan

karena terdampak penyebaran Covid-19, baik secara langsung ataupun tidak langsung pada sektor ekonomi. Misalnya, antara lain, sektor pariwisata, transportasi, perhotelan, perdagangan, pengolahan, pertanian, dan pertambangan, khususnya yang bisnisnya terkait dengan negara Cina baik sebagai pasar maupun sumber bahan baku.

Namun bagi debitur yang tidak terkena dampak Covid-19, meski termasuk dalam sektor ekonomi pariwisata, transportasi, perhotelan, perdagangan, pengolahan,



pertanian, dan pertambangan, tidak berhak mendapat perlakuan khusus dalam POJK ini.

Bagi debitur di luar sektor ekonomi yang telah ditentukan pada POJK tersebut, dapat diterapkan bank sepanjang berdasarkan *self-assessment* lembaga keuangan debitur dimaksud terkena dampak Covid-19.

Oleh karena itu, lembaga keuangan harus memiliki pedoman yang menjelaskan kriteria debitur yang ditetapkan terkena dampak Covid -19 serta sektor yang

terdampak. Pemberian stimulus diterapkan dengan memperhatikan prinsip kehati-hatian disertai mekanisme pemantauan untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan dalam penerapan ketentuan (*moral hazard*).

Kebijakan stimulus ini meliputi dua hal. Pertama, penilaian kualitas kredit/pembiayaan/penyediaan dana lain didasarkan pada ketepatan pembayaran pokok dan/ atau bunga untuk kredit sampai dengan Rp10 miliar. Kedua, restrukturisasi dengan peningkatan kualitas kredit/pembiayaan menjadi lancar setelah direstrukturisasi. Ketentuan restrukturisasi ini dapat diterapkan Bank tanpa batasan plafon kredit.

“Relaksasi ini juga berlaku bagi UMKM dan KUR. Sementara, untuk kredit yang direstrukturisasi bisa langsung dikategorikan menjadi lancar,” kata Wimboh.

Adapun pada sektor Pasar Modal, menurut Wimboh, kondisi tertekan terjadi akibat sentimen negatif merebaknya Covid-19. “Masyarakat tidak perlu khawatir, mengingat fundamental ekonomi Indonesia sendiri masih bagus,” ujarnya.

Berbagai instrumen kebijakan Pasar Modal juga telah diterapkan OJK melalui Bursa Efek Indonesia (BEI), seperti pelarangan *short*

selling dan pemberlakuan *auto rejection* serta *halt trading*. OJK juga melonggarkan batas waktu penyampaian laporan dan pelaksanaan Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS) bagi pelaku industri pasar modal dan memberikan kemudahan melakukan *buy back* saham tanpa melakukan RUPS terlebih dahulu.

Hingga kini, penyebaran Covid-19 di Indonesia masih terjadi, meski Pemerintah telah memutuskan pelonggaran dan mengubah PSBB menjadi Pembatasan Sosial Berskala Lokal (PSBL) di tingkat kecamatan. Namun jurus relaksasi ini terbukti efektif dalam menepis gejala industri keuangan. Untuk likuiditas perbankan, Wimboh meyakini kondisinya masih normal dan tidak perlu dikhawatirkan. Bahkan nilai saham perusahaan perbankan mencatat pergerakan positif. Pada minggu kedua Juni ini, misalnya, saham perbankan berada di barisan terdepan yang mencatat lonjakan kenaikan harga. Kenaikan ini mampu menarik Indeks Harga Saham Gabungan (IHSG) naik 2,44% atau 122 poin dan menembus level psikologis.●

POJK Relaksasi Kredit Upaya OJK Jaga Stabilitas Jasa Keuangan

Peraturan OJK (POJK) No. 11/POJK.03/2020 tentang Stimulus Perekonomian Nasional sebagai kebijakan *Countercyclical Dampak Penyebaran Coronavirus Disease 2019* dan POJK No 14/POJK.05/2020 terkait Kebijakan *Countercyclical Dampak Penyebaran Coronavirus Disease 2019* bagi Lembaga Jasa Keuangan Non Bank menjadi landasan bagi bank dan perusahaan pembiayaan untuk melakukan relaksasi pinjaman bagi debitur penerima kredit atau pembiayaan. Hal ini merupakan salah satu upaya OJK untuk menjaga stabilitas jasa keuangan di masa pandemi.



POJK No. 11/POJK.03/2020 tentang Stimulus Perekonomian Nasional sebagai Kebijakan *Countercyclical Dampak Penyebaran Coronavirus Disease 2019* dan dan **POJK No. 14/POJK.05/2020** terkait Kebijakan *Countercyclical Dampak Penyebaran Coronavirus Disease 2019* Bagi Lembaga Jasa Keuangan Nonbank mengatur bahwa debitur yang mendapatkan perlakuan khusus adalah debitur (termasuk debitur UMKM) yang mengalami kesulitan untuk memenuhi kewajiban pada bank dan lembaga keuangan nonbank karena debitur atau usaha debitur terdampak penyebaran Covid-19 baik secara langsung ataupun tidak langsung. Terbitnya aturan ini menimbulkan ekspektasi positif dari para penerima kredit pada sektor ekonomi antara lain

pariwisata, transportasi, perhotelan, perdagangan, pengolahan, pertanian, dan pertambangan.

POJK No. 11/POJK.03/2020 tentang Stimulus Perekonomian Nasional sebagai Kebijakan *Countercyclical Dampak Penyebaran Coronavirus Disease 2019*, bank dapat menerapkan kebijakan yang mendukung stimulus pertumbuhan ekonomi untuk debitur yang terkena dampak penyebaran Covid-19 termasuk debitur UMKM. Kebijakan tersebut, yakni kebijakan penetapan kualitas aset dan kebijakan restrukturisasi kredit atau pembiayaan. Penetapan kualitas aset berupa kredit pada Bank Perkreditan Rakyat (BPR) dan/atau pembiayaan pada Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS), bagi debitur yang terkena dampak

penyebaran Covid-19 termasuk debitur UMKM dengan plafon paling banyak Rp 10 miliar dapat didasarkan pada ketepatan pembayaran pokok dan/atau bunga atau margin/bagi hasil/ujrah.

Sementara itu, POJK No. 14/POJK.05/2020 terkait Kebijakan *Countercyclical Dampak Penyebaran Coronavirus Disease 2019* Bagi Lembaga Jasa Keuangan Nonbank, meliputi:

- a. Batas waktu penyampaian laporan berkala;
- b. Pelaksanaan penilaian kemampuan dan kepatutan;
- c. Penetapan kualitas aset berupa Pembiayaan dan restrukturisasi Pembiayaan;
- d. Perhitungan tingkat solvabilitas perusahaan asuransi, perusahaan asuransi syariah, perusahaan reasuransi, dan perusahaan reasuransi syariah;
- e. Perhitungan kualitas pendanaan dana pensiun yang menyelenggarakan program pensiun manfaat pasti;



f. Pelaksanaan ketentuan pengelolaan aset sesuai usia kelompok peserta (*life cycle fund*) bagi dana pensiun yang menyelenggarakan program pensiun iuran pasti; dan

g. Kebijakan lainnya yang ditetapkan oleh Otoritas Jasa Keuangan melalui Kepala Eksekutif Pengawas Perasuransian, Dana Pensiun, Lembaga Pembiayaan, dan Lembaga Jasa Keuangan Lainnya.

Untuk pengambilan kebijakan *countercyclical* dampak penyebaran Covid-19 bagi LJKNB, OJK dapat meminta data dan informasi tambahan kepada LJKNB di luar pelaporan sebagaimana diatur dalam ketentuan peraturan perundang-undangan di bidang LJKNB.

LJKNB dapat melakukan restrukturisasi Pembiayaan terhadap Debitur yang terkena dampak penyebaran Covid-19 berupa penundaan pembayaran untuk pembiayaan yang berkaitan dengan skema *chanelling* dan *joint financing* yang berkaitan dengan lembaga keuangan. Metode *executing* antara perusahaan pembiayaan yang mendapat kredit dari perbankan, yang akan dilakukan dengan mekanisme restrukturisasi sebagaimana diatur dalam POJK No. 14/POJK.05/2020.

Berbagai skema tersebut diserahkan sepenuhnya kepada bank/perusahaan pembiayaan dan sangat tergantung pada hasil identifikasi

usahanya sebagai dampak Covid19, dengan menawarkan skema restrukturisasi yang tepat, baik dari sisi jangka waktu, besaran cicilan atau pun relaksasi bunga debitur.

Relaksasi dengan penundaan pembayaran pokok sampai dengan satu tahun dapat diberikan kepada debitur yang diprioritaskan. Dalam periode satu tahun tersebut debitur dapat diberikan penundaan atau penjadwalan pokok atau bunga dalam jangka waktu tertentu sesuai dengan kesepakatan ataupun asesmen bank/perusahaan pembiayaan misal 3, 6, 9, atau 12 bulan.

Ada beberapa ketentuan, syarat, dan prosedur dalam implementasi relaksasi kredit agar penerapannya tidak menimbulkan *moral hazard*. Beberapa ketentuan tersebut, antara lain: Tidak untuk semua debitur. Relaksasi kredit bukan untuk semua debitur maupun nasabah yang memiliki kewajiban untuk membayar kreditnya. Relaksasi hanya untuk debitur yang benar-benar pendapatannya terdampak karena virus Corona dan sebelum pandemi lancar membayar kewajibannya.

Untuk UMKM dan sektor informal, Asosiasi Perusahaan Pembiayaan Indonesia (APPI) pun siap mematuhi arahan OJK terkait relaksasi kredit bagi pihak terdampak. Syaratnya, yaitu terkena dampak langsung Covid-19 dengan nilai pembiayaan di

bank/perusahaan pembiayaan atas kinerja keuangan debitur atau penilaian atas prospek usaha dan kapasitas membayar debitur yang terdampak Covid-19. Bank agar proaktif membantu debitur yang sebelumnya lancar menjalankan kewajibannya namun kemudian menurun kinerja

bawah Rp10 miliar, pekerja sektor informal dan/atau pengusaha UMKM, tidak memiliki tunggakan sebelum tanggal 2 Maret 2020 saat Pemerintah RI mengumumkan virus Corona, serta pemegang unit kendaraan.

Restrukturisasi debitur perusahaan pembiayaan bisa dilakukan mulai 30 Maret 2020. Caranya dengan mengajukan permohonan restrukturisasi (keringanan). Formulir pengajuan sendiri dapat diunduh dari situs resmi perusahaan pembiayaan. Selanjutnya pengembalian formulir dilakukan melalui *email*. Hal ini juga sejalan dengan peringatan OJK, yang meminta masyarakat tetap tenang dan jangan berbondong-bondong datang ke bank maupun perusahaan pembiayaan di masa-masa *physical distancing*.

Asosiasi Perusahaan Pembiayaan Indonesia (APPI) mengimbau kepada debitur yang telah mendapatkan persetujuan keringanan, untuk melakukan pembayaran sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati bersama. Untuk debitur yang tidak terdampak wabah virus Corona, maka proses pembayaran angsuran sesuai dengan perjanjian yang telah dilakukan sebelumnya. Hal itu perlu dilakukan agar terhindar dari sanksi denda dan catatan negatif di dalam Sistem Layanan Informasi Keuangan (SLIK).

Selain mengeluarkan peraturan, OJK telah berkomunikasi dengan industri perbankan mengenai restrukturisasi kredit ini. Perbankan juga memiliki pedoman internal yang akan disesuaikan dengan penilaian/analisis masing-masing bank, contohnya, menganalisis dan menetapkan kriteria debitur mana yang benar-benar terdampak Covid-19 dan mana yang tidak.

ORI 017, Alternatif Investasi Risiko Kecil di Tengah Pandemi

Obligasi Ritel Indonesia (ORI) seri terbaru yang rilis bulan Juni merupakan instrumen obligasi ritel yang pertama pada 2020. Seberapa besar peluang keuntungan dari ORI017 ini?

Pedoman dasar investasi adalah *high risk high return*, semakin besar risiko akan semakin besar pula keuntungan. Pergerakan harga di pasar saham dan pasar uang sangat dinamis dan fluktuatif menjadikannya tergolong risiko tinggi dibandingkan investasi di instrumen lain, seperti obligasi, emas, atau properti. Karena itu bagi investor pemula sebaiknya memilih berinvestasi di instrumen yang berisiko rendah, obligasi misalnya. Apalagi gejala ekonomi di tengah pandemi membuat investor harus lebih selektif lagi dalam memilih instrumen investasi.

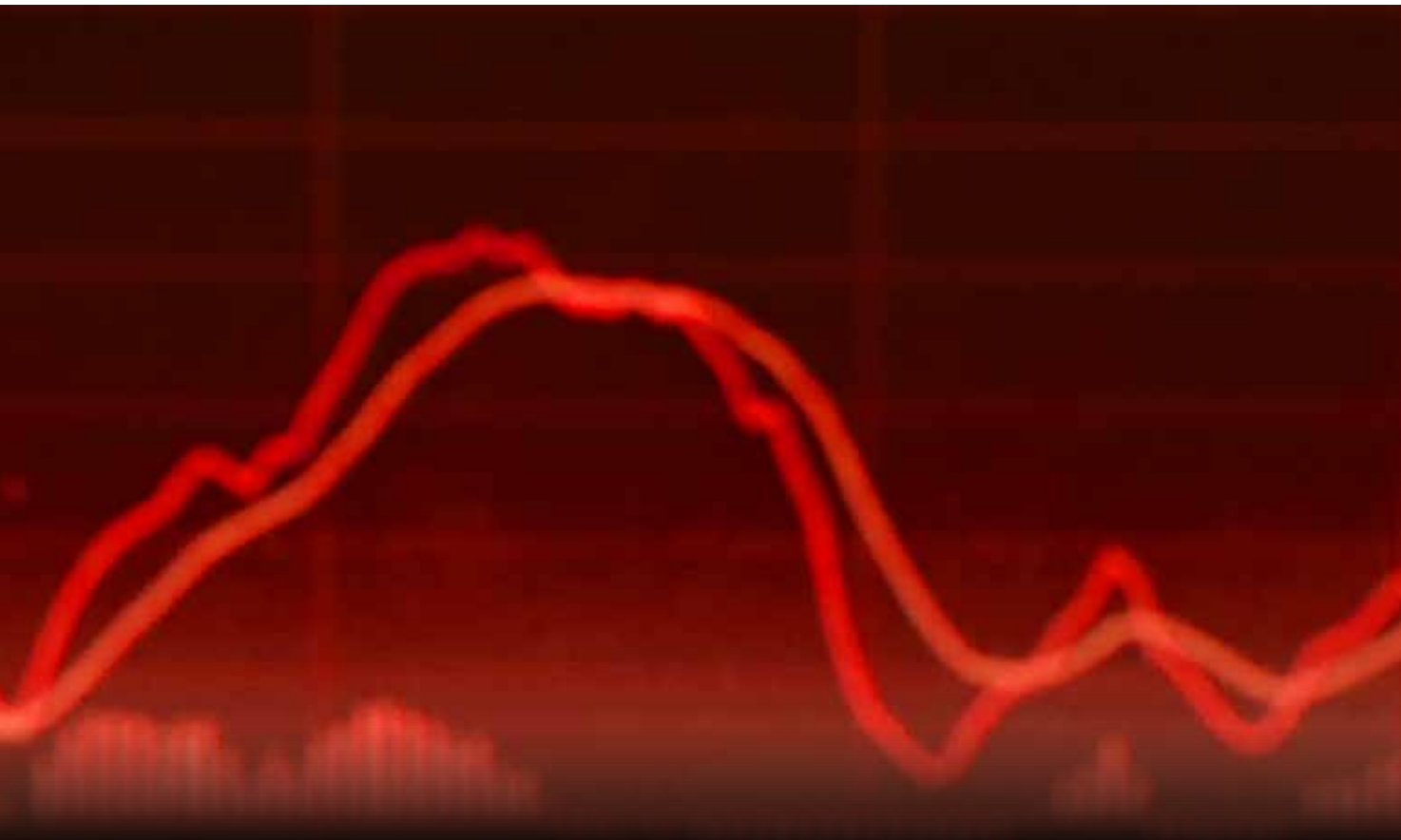
Tahun ini pemerintah melalui Kementerian Keuangan menerbitkan ORI seri 017. Penerbitan ORI ini bisa menjadi

alternatif bagi investor pemula atau investor yang ingin bermain di pasar yang relatif aman di tengah pandemi. ORI017 ini telah dapat dipesan sejak 15 Juni hingga 9 Juli 2020 dengan penempatan (*settlement*) per 15 Juli 2020. Imbal hasil pertamanya sudah dapat diperoleh sebulan kemudian, pada 15 Agustus 2020.

Menurut Deni Ridwan, Direktur Surat Utang Negara (SUN) Direktorat Jenderal Pembiayaan dan Pengelolaan Risiko (DJJPR) Kementerian Keuangan, pilihan instrumen investasi ini tergolong aman. Mengingat kita tetap harus menyimpan dana darurat, maka faktor likuiditas investasi menjadi pertimbangan penting. Membeli ORI yang dapat diperdagangkan (*tradable*) di pasar sekunder adalah pilihan paling sesuai bagi masyarakat yang ingin berinvestasi dari kelebihan likuiditas.

Ekonom PT Pemeringkat Efek Indonesia (Pefindo) Fikri C. Permana menyebut dua keuntungan berinvestasi pada ORI. Pertama, instrumen ini bebas risiko. Kedua, imbal hasil lebih baik dibandingkan dengan instrumen sejenis, terutama dengan bunga deposito, sehingga ORI bisa lebih dilirik oleh investor. Fikri yakin minat terhadap ORI masih sangat besar di tengah pandemi Covid-19. Pasaunya, pilihan instrumen investasi khususnya untuk investor ritel masih terbatas. "Ditambah risiko pandemi, tentunya investor ritel memiliki kewaspadaan tersendiri untuk memilih instrumen yang menurut mereka aman," jelasnya.

Pendapat serupa dilontarkan *Associate Director Fixed Income* Anugerah Sekuritas Indonesia Ramdhan Ario Maruto. Ia menilai penerbitan ORI bakal menarik



perhatian masyarakat, pasalnya instrumen Surat Berharga Negara (SBN) ritel itu akan menjadi pesaing bagi reksa dana pendapatan tetap. "Penerbitan ORI akan berpengaruh kepada pasar reksa dana. Sebab dari sisi imbal hasil ORI bisa di atas reksa dana pendapatan tetap," paparnya. Ditambah lagi pembelian ORI relatif lebih sederhana sebab didukung skema daring atau *online*.

Jadi, seberapa besar peluang untung membeli ORI? Roby Rushandie, *Head of Research & Market Information Department* Penilai Harga Efek Indonesia (PHEI) menjelaskan bahwa kupon ORI biasanya tidak jauh dari tingkat pengembalian investasi (*yield*) SUN tenor 3 tahun. Saat ini, imbal hasil wajar seri itu di pasar sekunder ada di kisaran 6,3% hingga 6,6%. "Untuk menarik

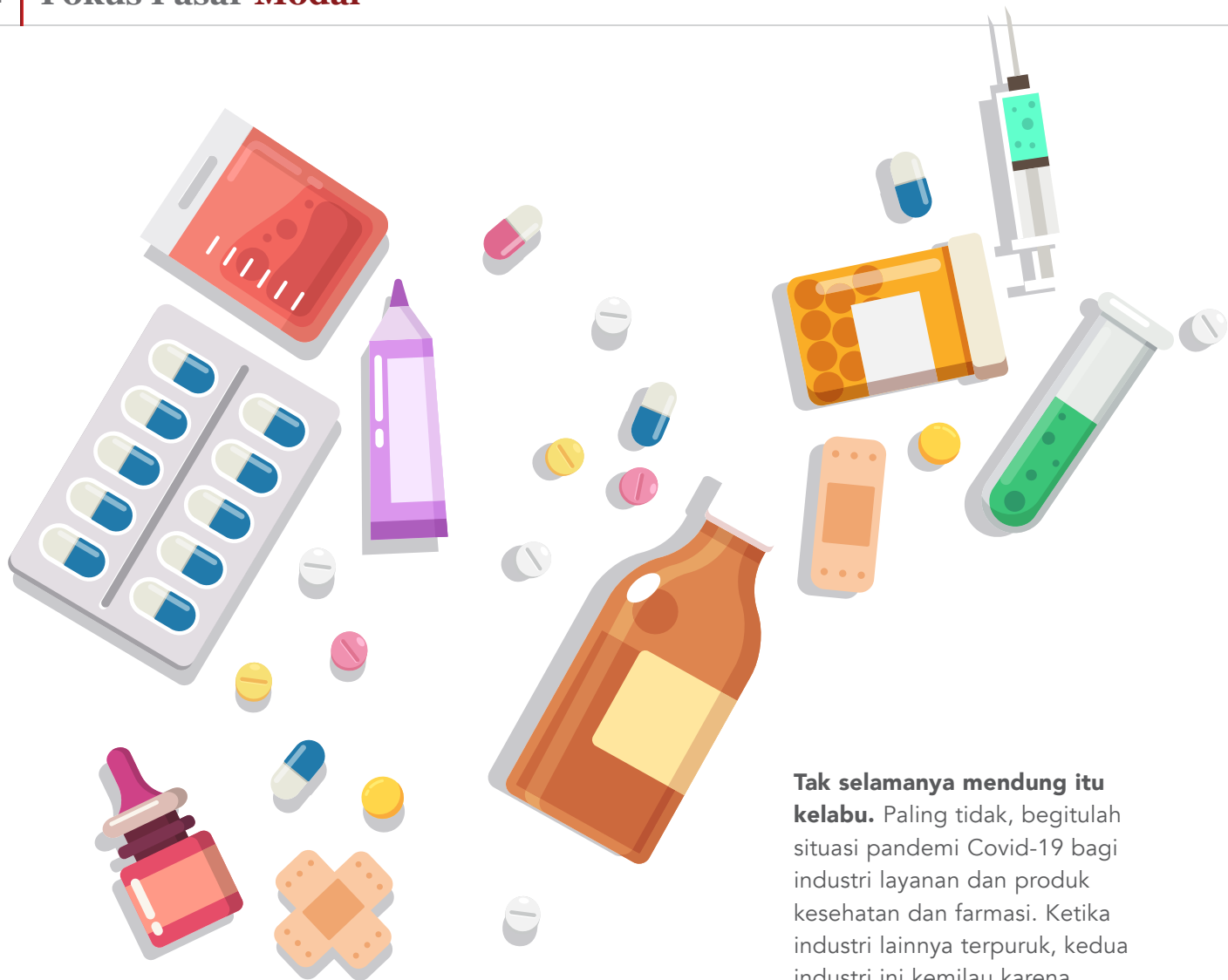
minat masyarakat, pemerintah bisa menetapkan kupon di batas atas, 7% misalnya. Jadi, penyerapan dari penerbitan ORI17 bisa maksimal. Namun, konsekuensinya *cost of fund* pemerintah jadi lebih besar juga," papar Roby.

Berdasarkan data *Bloomberg*, imbal hasil SUN Indonesia tenor 3 tahun di pasar sekunder sebesar 6,365% pada pekan kedua Juni 2020. Pergerakan *yield* SUN tenor 3 tahun di pasar sekunder terus mengalami kenaikan dalam lima hari terakhir.

Norman Febianto, Kepala Seksi Pelaksanaan Transaksi Surat Utang Negara dan Derivatif II Direktorat Jenderal Pengelolaan Pembiayaan dan Risiko (DJPPR) Kemenkeu, optimistis ORI017 akan menarik bagi investor karena imbal hasil yang ditawarkan mencapai 6,4% per tahun atau di

atas rata-rata bunga deposito perbankan yang mencapai 5,5%. "Penjualan obligasi ini memiliki masa jatuh tempo 15 Juli 2023, dan semakin terjangkau untuk berbagai kalangan karena minimum pemesanan Rp 1 juta dan maksimal Rp 3 miliar," kata Norman.

Dengan imbal beli yang menarik, diperkirakan peminat investasi di ORI017 ini akan sangat tinggi. Karena itu calon investor diharapkan melakukan pemesanan tidak berdekatan dengan masa akhir penawaran untuk menghindari kemungkinan kepadatan permintaan yang berpotensi membuat gangguan karena dilakukan melalui sistem dalam jaringan.



Yang Bersinar di Saat Pandemi

Sementara industri lain sesak nafas, industri kesehatan dan farmasi menanggung untung berkat pendapatan berulang (*recurring income*) yang tinggi dan fasilitas pembebasan bea masuk impor. Saham rumah sakit dan farmasi pun jadi primadona yang diburu investor dan menjadi motor penggerak Indeks Harga Saham Gabungan (IHSG).

Tak selamanya mendung itu kelabu. Paling tidak, begitulah situasi pandemi Covid-19 bagi industri layanan dan produk kesehatan dan farmasi. Ketika industri lainnya terpuruk, kedua industri ini kemilau karena menanggung untung. Bahkan untung berganda: pendapatan berulang (*recurring income*) dan fasilitas pembebasan bea masuk impor.

Kinerja semua emiten kesehatan dan farmasi di tengah pandemi Covid-19 mencatat pergerakan positif dan mengalami *rebound*.

Sejak awal Maret 2020, ketika IHSG mulai menguat, saham-saham emiten pengelola rumah sakit di Indonesia mulai jadi

incaran investor. Di tengah pandemi virus Corona harga saham emiten rumah sakit terus naik. Bahkan beberapa kali saham pengelola rumah sakit dan emiten farmasi menjadi *top gainer* di BEI.

Membumbungnya harga saham emiten industri kesehatan sangat masuk akal. Menurut analis pasar modal Sukarno Alatas, kinerja emiten industri kesehatan menjadi positif karena di tengah ancaman Covid-19 ini masyarakat memprioritaskan pengeluaran dana mereka untuk belanja produk dan layanan kesehatan. Di tengah ketidakpastian kapan pandemi akan berakhir dan kapan vaksin akan ditemukan, masyarakat cenderung memprioritaskan menjaga kesehatan keluarga, sehingga produk dan layanan kesehatan akan menjadi pilihan pertama masyarakat. Pengeluaran untuk konsumsi lainnya harus mengalah dulu.

Apalagi, sektor rumah sakit akan menghasilkan pendapatan berulang (*recurring income*) dari rawat inap maupun rawat jalan dan kontrol. Data Asosiasi Rumah Sakit Swasta Indonesia (ARSSI) mencatat selama pandemi Corona ini tingkat hunian rumah sakit mencapai 100%. Instalasi Gawat Darurat sebagai salah satu pintu masuk

pasien baru selalu dibanjiri pasien. Bahkan tak sedikit pasien yang terpaksa ditolak karena rumah sakit kehabisan tempat tidur. Hanya pasien kritis saja yang diterima. Ketika kesadaran akan kesehatan dan antisipasi masyarakat terhadap Covid-19 meningkat, ujar Sukarno, logis bila sektor kesehatan diuntungkan. "Untuk jangka waktu yang cukup panjang, pendapatan emiten industri kesehatan pasti positif," ungkap Sukarno.

Dengan kinerja seperti ini, tak heran jika konglomerat Indonesia berbondong-bondong masuk ke industri rumah sakit dan berekspansi secara agresif.

Yang juga berbinar-binar di tengah pandemi adalah industri farmasi. Di satu sisi, kesadaran akan pentingnya menjaga kesehatan membuat masyarakat tak ragu merogoh kocek untuk membeli obat-obatan, vitamin, dan suplemen agar kondisi tubuhnya menjadi lebih kuat sehingga mampu menangkal penyakit. Meski harga obat-obatan dan vitamin membung, apotek dan toko obat tetap dirubung. Pada April-Mei lalu, misalnya, banyak vitamin dan suplemen kesehatan yang raib dari pasaran karena permintaan jauh di atas pasokan.

Di sisi yang lain, kinerja emiten kesehatan juga didongkrak kebijakan pembebasan bea masuk impor yang membuat bahan baku obat dan peralatan medis impor menjadi lebih murah. Dengan demikian biaya yang dikeluarkan industri farmasi, rumah sakit, dan pusat layanan kesehatan menjadi lebih kompetitif sehingga laba yang mereka raih pun lebih bongsor.

Dengan *recurring income* yang tinggi dan fasilitas pembebasan bea masuk, fundamental perusahaan emiten kesehatan dan farmasi sangat kuat. Faktor inilah yang menjadi alasan Lucky Bayu Purnomo, pendiri LBP Institute, menyarankan investor fokus mengejar saham-saham di sektor yang jelas menguntungkan, seperti emiten yang bergerak di layanan maupun produk kesehatan. "Jangan gegabah membeli saham di sektor yang terkena imbas langsung penerapan PSBB," katanya. Selektiflah dan tanamkan *mindset "High Risk High Return"* dalam melakukan investasi khususnya ditengah pandemi.

Transformasi Layanan Digital Menuju Era *New Normal*

PANDEMI MEMBUAT PERALIHAN KE DUNIA DIGITAL MENJADI CEPAT. HASILNYA, SEMUA KEGIATAN BISA LEBIH MUDAH DISELESAIKAN. INI BISA MENJADI ERA BARU DALAM DIGITALISASI KEUANGAN.

Sejak diberlakukan Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) di beberapa kota besar di Indonesia untuk menekan penyebaran Covid-19, segala aktivitas di luar rumah sontak terhenti. Kebijakan ini membuat masyarakat harus beraktivitas di dalam rumah, termasuk bekerja. Berbagai perusahaan dan institusi juga sudah menerapkan kebijakan *Work From Home* (WFH) kepada karyawannya untuk mendukung PSBB. Semua aktivitas terkait pengerjaan tugas kantor, rapat, dan pengelolaan keuangan perusahaan dilakukan di rumah.



Namun ada beberapa bidang usaha yang diberi pengecualian karena termasuk kriteria kantor atau instansi yang memberikan layanan perekonomian dan keuangan. Seperti industri jasa keuangan, perbankan, pasar modal, dan industri keuangan nonbank. Meski tetap beroperasi, industri jasa keuangan dalam hal ini bank tetap memperhatikan protokol kesehatan Covid-19. Lalu bagaimana dengan layanan perbankan selama PSBB berlangsung?

Menyikapi berbagai perubahan yang terjadi karena adanya PSBB tersebut, perbankan tanah air mengubah cara kerjanya dari tatap muka langsung ke arah digital tanpa mengurangi kualitas dan kenyamanan layanan kepada nasabah.

“Masyarakat dapat melakukan transaksi layanan keuangan dengan lembaga jasa keuangan memanfaatkan teknologi informasi melalui internet *banking, mobile banking, contact center* resmi bank atau lembaga pembiayaan, telepon ke *relationship manager* atau *marketing officer*, maupun *email* ke bank atau lembaga pembiayaan,” kata juru bicara OJK, Sekar Putih Djarot.

Beralihnya layanan perbankan yang serba digital baik bank BUMN maupun bank swasta, sedikit banyak memang berpengaruh pada kecepatan layanan. Namun hal ini tidak sampai mengecewakan nasabah. “Pelayanan bank sepertinya tidak terlalu beda antara sebelum atau pada saat PSBB. Karena semua atau sebagian orang sudah menggunakan *mobile banking* di dalam transaksi. Itu yang saya lihat dari industri perbankan,” ujar pengamat Ekonomi, Aviliani.

Salah satu contoh digitalisasi layanan perbankan adalah pembukaan rekening secara *online*. Melalui layanan tersebut untuk membuka rekening dan bahkan setoran awal, nasabah tidak perlu datang ke *teller*. Namun cukup dengan mendatangi ATM terdekat untuk transfer setoran awal tabungan.

Seiring berjalannya waktu, penyebaran virus mulai bisa dikendalikan. Ini artinya aturan PSBB mulai dilonggarkan. Dampaknya, tentu aktivitas bisa kembali normal. Namun kegiatan skala besar tetap tidak bisa langsung normal seperti sedia kala. Diperlukan masa transisi menuju kenormalan baru. Bahkan ketika sudah memasuki era kenormalan baru pun protokol kesehatan masih tetap diberlakukan. Lalu adakah yang berubah dengan layanan perbankan ketika masa PSBB usai?

Tentunya, dalam era kenormalan baru fitur dan layanan perbankan digital masih menjadi ujung tombak operasional bank ke depannya. Mengingat pembatasan fisik masih akan diterapkan, maka seluruh transaksi perbankan yang membutuhkan tatap muka masih dibatasi.

“Terdapat empat cara bagaimana bertransformasi digital dengan tepat, yakni identifikasi masalah, penilaian dan studi kelayakan, *capability building* dan kolaborasi dengan partner, serta *pilot project* dan *monitoring*,” jelas Fadli Hamsani, Country Digital Transformation Schneider Electric Indonesia.

Sejumlah bank mulai berinovasi dalam memberikan layanan bisnis berbasis digital. Misalnya,

menyediakan aplikasi *mobile banking* khusus dengan fitur-fitur terbaru untuk keperluan digital *verification, digital scoring, hingga digital signature*. Sehingga masyarakat dimudahkan ketika bertransaksi melalui *smartphone* dan tidak perlu datang langsung ke bank.

“Saat ini masyarakat bisa mengajukan kredit tanpa perlu datang ke bank. Hal ini tentu tidak bisa dilakukan jika dalam keadaan normal. Restrukturisasi kredit saja bisa dari rumah. Jadi, saya yakin akan ada arsitektur baru dalam sektor keuangan,” terang Ketua Dewan Komisioner OJK, Wimboh Santoso.

Teknologi lainnya yang juga bertujuan memudahkan nasabah bertransaksi *online* adalah *customer service virtual*. Teknologi kecerdasan buatan atau *artificial intelligence* berbasis *chat* ini akan melayani nasabah melalui aplikasi pesan sehingga nasabah merasa aman ketika membutuhkan layanan personal.

Namun, peningkatan sistem layanan bisnis IT tersebut bukan berarti tanpa risiko. Nasabah tetap harus waspada dengan kemungkinan terjadinya *cybercrime* perbankan. Untuk menghindari kejahatan perbankan digital, nasabah dianjurkan mengganti kode pin ATM secara berkala dan tidak memberikan informasi data pribadi yang bersifat rahasia kepada siapa pun, termasuk oknum-oknum yang tidak bertanggung jawab dengan mengatasnamakan pihak bank.

Upaya Dunia Tangkal Krisis Global Akibat Pandemi Covid-19

Setidaknya ada dua “perang” yang dihadapi negara-negara di dunia saat menghadapi pandemi global virus Corona, yakni melawan virus itu sendiri dan berusaha mengendalikan krisis ekonomi di dalam negeri.

Dampak wabah Covid-19 tidak hanya merugikan sisi kesehatan.

Virus yang bermula dari Kota Wuhan, Tiongkok, ini bahkan turut memengaruhi perekonomian negara-negara di seluruh dunia, tak terkecuali Indonesia. Ekonomi global dipastikan melambat, menyusul penetapan WHO yang menyebutkan wabah Covid-19 sebagai pandemi yang memengaruhi dunia usaha.

Sejauh ini sudah beberapa negara mengambil langkah cepat dengan mengeluarkan sejumlah kebijakan ekonomi melawan krisis akibat penyebaran Covid-19. Kebijakan ini dilakukan untuk menjaga momentum pertumbuhan ekonomi domestik di negara masing-masing di tengah tertahannya prospek pemulihan ekonomi global sehubungan dengan terjadinya Covid-19.

Organisasi G20 bahkan bergerak cepat dengan melangsungkan pertemuan di Arab Saudi pada 22-23 Februari 2020 silam. Fokus pembahasan utama dalam pertemuan tersebut mengenai krisis yang akan muncul akibat dari pandemi Covid-19. Semua negara anggota organisasi ini sepakat untuk mengimplementasikan kebijakan yang efektif baik dari sisi moneter, fiskal, maupun struktural.

Begitu besarnya dampak pandemi ini bahkan tidak ada satupun negara yang sanggup mengatasi sendiri. Jadi, tidak aneh jika banyak negara saling menyontek dan mengkaji kebijakan

negara yang berhasil mengatasi krisis akibat wabah virus tersebut.

“Semua negara di dunia saling melihat dan mengkaji untuk menetapkan langkah-langkah yang paling tepat bagi negaranya. Mengambil pelajaran dari pengalaman negara yang dianggap sukses,” kata Menteri Keuangan, Sri Mulyani Indrawati dalam sidang Paripurna DPR RI, di Jakarta, Selasa (12/5).

Menurut data Bank Indonesia, di Amerika Serikat, pemerintahannya telah menyetujui untuk menyuntikkan stimulus fiskal sebesar USD2 triliun yang dialokasikan USD100 miliar untuk kesehatan, USD350 miliar untuk UMKM, USD250 miliar untuk tenaga kerja serta USD500 miliar untuk dunia usaha dan bantuan sosial. Di Jerman, stimulus fiskal disetujui sebesar 10% dari produk domestik bruto-nya atau setara USD860 miliar. Bank sentral China mengambil langkah dengan menyuntikkan likuiditas mencapai 1,2 triliun yuan atau sekitar Rp2.422 triliun (asumsi kurs Rp2.000 per yuan). Jepang, mengalokasikan pengeluaran tambahan senilai 5 triliun yen (USD47 miliar) untuk meredam dampak Covid-19. Pemerintah Korsel, mengalokasikan anggaran khusus senilai 11,7 triliun won (USD9,9 miliar) untuk membantu respon medis, bisnis, dan rumah tangga. Singapura, menyisihkan dana tambahan sebesar 48 miliar dolar Singapura (USD33,17 miliar).

Di Indonesia sendiri, untuk



mengatasi krisis akibat pandemi Covid-19 dilakukan dengan berbagai langkah. Mulai dari pemangkasan APBN dan APBD, melipatgandakan program Padat Karya Tunai, menanggung PPh21 wajib pajak, pelonggaran pembayaran kredit, relaksasi kredit untuk UMKM, subsidi listrik untuk kalangan ekonomi lemah, dan bantuan langsung kebutuhan pokok. Total anggaran dana untuk penanganan Covid-19 yang digelontorkan mencapai Rp695 triliun. Harapannya, tentu agar roda perekonomian bergerak lagi meski lajunya tidak kencang dan menjaga agar inflasi serta stabilitas eksternal tetap terkendali.



Hasilnya memang tidak sesuai prediksi awal yakni pertumbuhan ekonomi sebesar 4,4%. Tercatat pertumbuhan ekonomi Indonesia pada triwulan-I 2020 hanya sebesar 2,97%. Meski begitu angka 2,97% ini dianggap lebih baik dibandingkan dengan negara-negara lain yang juga berhadapan dengan krisis akibat pandemi Covid-19 sejak awal tahun 2020.

“Kita harus melihat, 2,97% ini angka yang patut disyukuri dibandingkan negara lain, tapi ini bukan untuk excuse,” kata Gubernur Bank Indonesia, Perry Warjiyo. Perry menjelaskan beberapa negara di dunia juga mengalami resesi ekonomi akibat

Covid-19. China misalnya, sebagai negara asal virus ini pertumbuhan ekonomi negeri tirai bambu ini anjlok. Pada triwulan-IV tahun 2019 pertumbuhan ekonomi di China sebesar 6%. Lalu pada triwulan I 2020 anjlok menjadi minus 6,8%.

Hal yang sama juga dialami oleh Eropa. Sebelum Covid-19 melanda Eropa, pertumbuhan ekonominya 1%. Setelah terdampak Covid-19, pertumbuhan ekonomi Eropa pada triwulan-I 2020 menjadi minus 3,3%. Begitu juga dengan Singapura, semula pertumbuhan ekonomi pada triwulan-IV 2019 sebesar 1%. Namun pada triwulan-I 2020 merosot menjadi minus 2,3%. Tak luput negara adidaya

Amerika Serikat pun ikut mengalami kemerosotan pertumbuhan ekonomi. Pada triwulan-IV 2019 sebesar 2,3%, lalu pada triwulan-I 2020 turun menjadi 0,3%. Korea Selatan juga mengalami penurunan pertumbuhan ekonomi. Pada triwulan-IV 2019 tercatat pertumbuhan ekonomi sebesar 2,3%, lalu turun menjadi 1,3% pada triwulan-I 2020.

Dari data tersebut Perry menyimpulkan Indonesia menjadi salah satu negara dengan pertumbuhan ekonomi tertinggi di tengah pandemi Covid-19, di bawah Vietnam yang tumbuh sebesar 3,28% pada triwulan-I 2020.



Fluktuasi Kinerja Sektor Pasar Modal Selama PSBB

ADAPTASI YANG DILAKUKAN OLEH PEMANGKU KEPENTINGAN PASAR MODAL TERKAIT ADANYA PENERAPAN PEMBATASAN SOSIAL BERSKALA BESAR (PSBB) SELAMA BEBERAPA PEKAN, MENUAI GEJOLAK DI BURSA SAHAM. BAGAIMANA KINERJA SEKTOR PASAR MODAL SELAMA PSBB BERLANGSUNG?

Sejak terbitnya aturan PSBB di Ibukota yang menjadi episentrum penyebaran Covid-19, kegiatan perekonomian sempat terpuruk. Banyak sektor usaha yang operasionalnya terpaksa terhenti sementara. Namun OJK memastikan industri jasa keuangan tetap dapat beroperasi. Meski harus mengalami banyak perubahan untuk menyesuaikan dengan aturan PSBB.

Misalnya pada sektor pasar modal, OJK mengubah waktu perdagangan di bursa saham selama PSBB berlangsung. Seluruh karyawan yang bekerja di sektor pasar modal wajib menaati aturan PSBB yakni *social distancing* dan *physical distancing*. Caranya dengan menerapkan sistem *Work From Home* atau jika harus beroperasi, bursa saham wajib membuat *shifting*.

“OJK sudah meminta Bursa Efek Indonesia (BEI), Kliring Penjaminan Efek Indonesia (KPEI) dan Kustodian Sentral Efek Indonesia (KSEI) untuk melakukan beberapa langkah-langkah penyesuaian dalam penerapan PSBB,”

ujar Deputi Komisioner Humas dan Logistik OJK, Anto Prabowo.

Penyesuaian dimaksud adalah mempersingkat jam perdagangan di Bursa Efek dan di Sistem Penyelenggara Pasar Alternatif (SPPA), serta mempersingkat waktu pelaporan di Penerima Laporan Transaksi Efek (PLTE). Waktu untuk perdagangan Bursa Efek yang berlangsung Senin hingga Jumat yang terbagi dalam dua sesi yaitu sesi pertama dimulai pukul 09.00-11.30 WIB, sedangkan sesi kedua pukul 13.30-15.00 WIB. Sementara waktu untuk perdagangan di SPPA dimulai dari pukul 09.00-15.00 WIB, dan waktu operasional untuk PLTE berlangsung dari pukul 09.30-15.30 WIB.

Selain penyesuaian waktu operasional, sektor pasar modal juga mengalami penyesuaian sistem untuk memberikan kepastian hukum kepada pemangku kepentingan pasar modal dalam menghadapi situasi perubahan yang mungkin terjadi akibat penyebaran Covid-19. Diantaranya relaksasi pembelian kembali atau *buyback* saham, di mana emiten dibolehkan melakukan *buyback* tanpa terlebih dahulu memperoleh persetujuan rapat umum pemegang saham (RUPS). Selain itu terdapat kelonggaran batas waktu penyampaian laporan keuangan 2019 yang diperpanjang selama dua bulan dari batas waktu. Termasuk perpanjangan



RUPS selama dua bulan dari batas waktu.

Dari sisi perdagangan, BEI telah melakukan penyesuaian batasan *auto reject* bawah (ARB) menjadi 7%. Lalu, pelaksanaan *trading halt* atau pembekuan sementara

perdagangan boleh dilakukan apabila Indeks Harga Saham Gabungan (IHSG) terkoreksi 5%.

Penyesuaian tersebut cukup berdampak pada kinerja pasar modal. Di masa awal penerapan PSBB memang terjadi gejolak di lantai Bursa. Sejumlah saham-saham emiten besar terutama di sektor transportasi, pariwisata, hotel, dan restoran turun cukup tajam. Contohnya saja saham maskapai penerbangan pelat merah turun 6,25% yakni hanya Rp195/saham.

Kendati demikian, sentimen negatif tersebut hanya berlangsung sesaat. Perubahan kembali terjadi setelah sekian hari penyesuaian PSBB berlangsung. Kondisi pasar modal mulai stabil meskipun belum semua emiten yang mengalami keterpurukan berhasil bangkit kembali. Namun setidaknya, angin segar masih berhembus di BEI. Tercatat, adanya penambahan jumlah investor baru sebanyak 5.364 *Single Investor Identification* (SID) di tengah PSBB. Bahkan, saham dari emiten-emiten yang berhasil meraup untung di tengah pandemi seperti saham emiten kesehatan dan emiten provider seluler justru merangkak naik.

Memasuki masa PSBB transisi untuk wilayah Ibukota, di mana aturan PSBB mulai dilonggarkan, pasar modal merespon positif. Pengamat pasar modal Fendi Susiyanto mengatakan kebijakan pelonggaran aturan PSBB yang disampaikan Gubernur DKI Jakarta akan berdampak positif bagi pasar saham dan bisa mendorong IHSG ke level 5.100. "Level 5.100 itu tampaknya sudah mulai dekat. Data pekan pertama Juni, sesi II IHSG sudah bisa ke 5.000," lanjut *Founder* dan CEO Finvesol Consulting ini.

Respon positif juga terlihat dari kenaikan IHSG yakni 0,85% di level 4.982 dengan 242 saham menguat, 148 saham turun, dan 151 saham stagnan. Sementara, nilai transaksi harian sudah tembus Rp6,92 triliun. Kedepannya, jam operasional perdagangan bursa akan kembali disesuaikan seperti biasanya ketika masa transisi PSBB berakhir. Diharapkan sektor pasar modal akan kembali pulih.

Penerapan Relaksasi Kredit Tuai Reaksi Beragam dari Nasabah

Sejumlah bank mulai menerapkan kebijakan relaksasi kredit sesuai POJK kepada para debiturnya. Lantas bagaimanakah kenyataan di lapangan? Apa tanggapan nasabah terkait relaksasi kredit ini?

Dalam Peraturan Otoritas Jasa Keuangan (POJK) dijelaskan bank dapat menerapkan kebijakan yang mendukung stimulus pertumbuhan ekonomi bagi debitur yang terdampak penyebaran Covid-19, termasuk debitur UMKM, dengan tetap memperhatikan prinsip kehati-hatian. Sejak 31 Maret 2020, sudah ada 69 bank umum konvensional dan syariah, 67 BPR, dan 8 BPD yang memberikan restrukturisasi kredit.

Bank Mandiri, misalnya, mengeluarkan kebijakan penundaan cicilan kredit untuk para debitur, terutama pelaku UMKM. Ini termasuk bagi nelayan hingga pengemudi ojek *online*. Hal yang sama juga dilakukan Bank BRI dengan menyiapkan empat skema relaksasi kredit untuk UMKM terdampak pandemi COVID-19. Teknis pelaksanaan penundaan cicilan kredit mengacu pada POJK dengan profil nasabah masing-masing.

“Langkah ini kami ambil untuk mendukung para pelaku perekonomian khususnya nasabah kami yang memerlukan perhatian dengan segera dan menyambut kegelisahan para mitra kami,” ujar *Corporate Secretary* Bank Mandiri, Rully Setiawan.

Namun, apakah praktiknya di lapangan sudah sesuai dengan teori? Beberapa nasabah mengaku masih kesulitan memahami prosedur pengajuannya. Desi Rachma Eviyanti dari Surabaya mengaku kesulitan saat mengurus penutupan semua tagihan dengan keringanan dalam



pelunasannya. “Saya tidak ada niat buruk untuk tidak bayar. Hanya saja saya tidak tahu teknisnya bagaimana jika saya ingin melunasi cicilan namun dengan keringanan waktu pembayaran,” ujar Desi menjelaskan.

Kejadian serupa juga dialami Moechril Bhasori di Bali. Ia menyampaikan keluhan terkait permohonan restrukturisasi kredit. “Saat ini saya bekerja sebagai karyawan swasta yang terdampak Covid-19. Perusahaan tempat kerja saya melakukan efisiensi dengan meminta karyawan mengambil cuti di luar tanggungan. Karena itu saya mengajukan keringanan kredit. Saya sudah mengikuti prosedurnya dengan melampirkan surat keterangan dari perusahaan tempat saya bekerja,

tapi hal ini tidak berpengaruh. Tetap saja ditagih pembayaran sesuai jatuh tempo,” papar Moechril.

Selain Desi dan Moechril, masih banyak masyarakat yang penghasilannya berkurang, bahkan tak sedikit yang terkena PHK, kesulitan memanfaatkan POJK ini untuk mendapat keringanan. Kendati demikian, ada pula nasabah yang merasakan kemudahan dengan adanya relaksasi kredit ini.

“Terus terang saya merasa terbantu sekali. Pengajuan kredit secara *online* nyaman sekali karena cukup mendaftarkan *rescheduling* melalui *e-mail* dan tidak perlu ke kantor langsung,” ungkap Nurhiwayati, warga Makassar, Sulawesi Selatan.

Strategi Kreatif Perbankan untuk Siasati Dampak Pandemi

Bank harus segera beradaptasi dengan kondisi pandemi Covid-19 dengan menerapkan strategi baru, dan kembali pada jalur kinerja yang *good performance*. Harapannya, fungsi *intermediary* bank berjalan seperti sedia kala dan mampu menjadi pengungkit pertumbuhan ekonomi nasional Indonesia di era *new normal*.

Tidak diingkari wabah Covid-19 telah mendekonstruksi sistem perbankan yang sudah berjalan selama ini.

Untuk menyiasatinya sektor perbankan mesti mencari cara yang tepat, efektif, dan efisien untuk mengembalikan geliat bisnis. Agar dapat keluar dari kondisi keterpurukan, maka sepatutnya bank tidak lagi menggunakan metode atau cara-cara lama dalam memasarkan layanan produk dan jasanya. Sebaliknya, bank perlu menerapkan strategi kreatif agar tetap eksis.

Menurut analisis para pakar keuangan, bank perlu memulai menerapkan strategi baru yang lebih jitu untuk segera bangkit. Pertama, bank harus mengelola mitigasi risiko dengan tepat. Proses pemetaan debitur untuk restrukturisasi harus segera diterapkan sehingga *cashflow* bank akan terlihat setelah melakukan *treatment*. Dengan begitu, bank dapat mengetahui posisi *Strengths-Weakness-Opportunities-Threats* (SWOT) debitur untuk dapat membuat revisi Rencana Bisnis Bank (RBB) dengan memperhatikan kondisi karena pandemi.

Kedua, bank harus fokus pada industri yang prospektif untuk dibiayai, yakni sektor-sektor usaha yang eksis dan berkembang di tengah merebaknya wabah Covid-19. Sektor usaha yang dianggap prospeknya kurang bagus atau sama sekali sulit untuk bangkit sebaiknya tidak menjadi pilihan bank untuk pembiayaan kreditnya terlebih dahulu. Dengan demikian bank tidak lagi bekerja dengan membawa beban kredit macet atas ekspansi kredit barunya.

Ketiga, mulai gencarkan digital *banking*. Layanan produk dan jasa harus dikonversi menjadi digital



banking. Proses tersebut harus berjalan secara bertahap dan inisiasinya dilakukan secara terus menerus. Namun, tidak semua produk dan jasa harus menggunakan digital *banking*, terdapat bisnis inti yang masih membutuhkan fungsi oleh unsur manusia. Salah satu peran tersebut adalah aktivitas pendampingan dan konsultasi bisnis, contoh, misalnya bagi nasabah bank yang bisnisnya terganggu akibat Covid-19, *Relationship Manager* (RM) yang tersebar di seluruh Indonesia perlu memberikan pendampingan dan konsultasi bisnis.

Keempat, bank wajib menciptakan inovasi di segala lini. Misalkan, bank saat ini tidak hanya menuntut pembayaran angsuran dan bunga kredit oleh debiturnya. Bank dapat membantu nasabah, melalui penjualan produknya, seperti penerapan UMKM *Go Online* yang merupakan *platform* digital bertujuan untuk memfasilitasi UMKM binaan bank dalam memperluas jangkauan penjualan produk mereka.

Kelima, penggunaan *tools* seperti *video conference* untuk *On the Spot* (OTS). Ketika pemerintah mengharuskan *social distancing* ataupun *physical distancing*, maka bank dapat memanfaatkan fungsi *video call* untuk keperluan verifikasi jaminan kredit di lapangan.

Keenam, program *Corporate Social Responsibility* (CSR) melalui pendidikan dan pelatihan *online* bagi pelaku UMKM. Bank dapat menyelenggarakan program *virtual training and education* yang dilakukan melalui aplikasi UMKM *Go Online*. Ini merupakan upaya bank untuk terus mendorong para pelaku UMKM agar meningkatkan kapasitas diri dan usahanya di tengah imbauan pemerintah untuk pembatasan fisik.



Tantangan dan Peluang Industri Asuransi di Tengah Pandemi

MENURUNNYA NILAI INVESTASI MAUPUN GAGAL BAYAR SEJUMLAH PERUSAHAAN ASURANSI MEMBUAT OTORITAS JASA KEUANGAN MEMBENTUK DEPARTEMEN PENGAWASAN KHUSUS.

Industri asuransi mendapatkan tantangan yang kian berat akibat pandemi Covid-19. Ketua Dewan Komisioner OJK Wimboh Santoso menyebutkan, pertumbuhan industri asuransi pada Maret 2020 terkoreksi minus 13,8% (*year on year*), lebih rendah dari Desember 2019 yang sudah mengalami tekanan minus 0,38%. Meski begitu, industri asuransi tetap berkomitmen melayani nasabah dan membayar klaim sesuai polis mereka.

Pengamat asuransi Maryoso Sumaryono mengatakan, pandemi Covid-19 ini benar-benar telah menjadi krisis multidimensi yang menghantam berbagai sektor, termasuk industri asuransi. Hal ini terjadi karena pandemi Covid-19 membuat orang kehilangan pendapatan sehingga daya beli tak ada.

"Namun asuransi seharusnya menjadi pilihan utama masyarakat. Apalagi sejak ada pandemi, kesadaran masyarakat akan pentingnya proteksi akan meningkat," ujarnya.

"Asuransi seharusnya menjadi pilihan utama masyarakat. Apalagi sejak ada pandemi, kesadaran masyarakat akan pentingnya proteksi akan meningkat,"

ada celah bagi industri asuransi untuk meraih pendapatan premi di 2020," jelasnya.

Mengapa asuransi makin penting saat Pandemi Covid-19? Baik asuransi jiwa maupun kesehatan menjadi sangat penting di tengah pandemi, sebab asuransi merupakan salah satu pos yang wajib dimiliki. Dalam perencanaan

Pengamat asuransi Azuarini Diah menambahkan, pandemi Covid-19 membuat industri asuransi terkena dampak ganda, yakni penurunan premi dan hasil investasi. "Tapi wabah Covid-19 juga telah menyadarkan masyarakat akan pentingnya proteksi asuransi karena mahalnya biaya rumah sakit. Masih



“Saat kondisi pandemi, semakin jelas risikonya. Selama ini, orang tahu kesehatan penting tapi menganggapnya sepele. Menunda memiliki asuransi karena merasa sehat. Sekarang penyakit itu bisa menyerang siapa saja tanpa pandang bulu,”



kesadaran masyarakat akan pentingnya proteksi di tengah pandemi Covid-19 dengan menjual produk asuransi kesehatan maupun asuransi jiwa.

Sejumlah perusahaan asuransi membuktikan komitmen mereka, memberikan proteksi risiko terkait Covid-19. Manfaat tersebut bisa menjadi opsi bagi konsumen, selain jaminan dari pemerintah yang akan menanggung biaya perawatan pasien Covid-19. Perusahaan asuransi juga dapat bergerak ke ranah digital dalam menjual produk asuransinya. Mengingat perkembangan teknologi digital yang kian masif saat ini menjadi peluang baru bagi banyak hal, termasuk industri asuransi. Berbagai hal yang berhubungan dengan teknologi akan mudah didapatkan. Akses internet yang semakin baik di berbagai daerah, serta akses informasi yang semakin terbuka lebar turut membantu perkembangan industri asuransi. Artinya, asuransi akan memanfaatkan momentum ini untuk menjangkau nasabah lebih banyak lagi.

Namun, sebelum memilih asuransi, Metta menyarankan kepada konsumen untuk mengetahui kebutuhan dan mengukur kemampuan masing-masing sekaligus melakukan pertimbangan usia dan gender. Mengingat, saat ini perusahaan asuransi pun berlomba-lomba melakukan pengembangan produknya sesuai kebutuhan nasabah. “Untuk besaran nominal, alokasi dana untuk asuransi wajarnya 5-10% dari penghasilan bulanan. Bagi konsumen dengan dana terbatas, setidaknya memiliki BPJS Kesehatan yang disediakan Pemerintah,” pungkasnya.

keuangan, memproteksi diri dan aset merupakan hal yang paling dasar, baru kemudian mengumpulkan kekayaan dan mendistribusikannya.

Setiap orang selalu menghadapi risiko dalam kehidupan, seperti kematian, kecelakaan, PHK/bangkrut, mengalami musibah, dan jatuh sakit. Dari semua risiko tersebut, yang paling penting dilakukan mitigasi adalah opsi sakit. Salah satu cara mitigasi adalah melakukan proteksi, yakni dengan memiliki dana kesehatan, termasuk asuransi.

“Saat kondisi pandemi, semakin jelas risikonya. Selama ini, orang tahu kesehatan penting tapi menganggapnya sepele. Menunda memiliki asuransi karena merasa sehat. Sekarang penyakit itu bisa menyerang siapa saja tanpa pandang bulu,” kata *Financial Planner*, Metta Anggriani.

Di sinilah perusahaan asuransi bisa mengejar celah menaikkan kembali pendapatan premi dan investasi. Mengubah tantangan menjadi peluang untuk bertahan dalam situasi krisis seperti sekarang ini. Memanfaatkan

Kebijakan Stimulus untuk Perusahaan Asuransi

OJK keluaran kebijakan stimulus untuk sektor produk asuransi untuk menjaga kinerja dan stabilitas industri asuransi dan LKM terdampak Covid-19.

Otoritas Jasa Keuangan (OJK) pada 29 Mei 2020 lalu mengeluarkan dua kebijakan stimulus di sektor Industri Keuangan Nonbank (IKNB) untuk menjaga kinerja dan stabilitas industri asuransi dan industri LKM tetap terjaga di tengah pelemahan ekonomi akibat pandemi Covid-19. Stimulus ini berupa penyesuaian teknis pemasaran Produk Asuransi yang Dikaitkan dengan Investasi (PAYDI) dan kebijakan restrukturisasi pinjaman/pembiayaan debitur Lembaga Keuangan Mikro (LKM) yang terdampak Covid-19.

Menurut Deputi Komisioner

Hubungan Masyarakat dan Logistik OJK, Anto Prabowo, kebijakan ini ditetapkan dengan memperhatikan aspek perlindungan konsumen dan menjaga kualitas pinjaman kepada nasabah usaha mikro dan masyarakat berpendapatan rendah. Pelaksanaannya dilakukan dengan mengedepankan tata kelola yang baik dan menghindari *moral hazard*.

Menurut Kepala Eksekutif Pengawas Industri Keuangan Nonbank (IKNB) Riswinandi, OJK memberikan penyesuaian teknis pelaksanaan pemasaran PAYDI bagi Perusahaan Asuransi dan Perusahaan Asuransi Syariah, termasuk Unit Usaha Syariah, untuk menyesuaikan diri dengan situasi pandemi Covid-19 di mana perusahaan-perusahaan harus menerapkan kebijakan *social & physical distancing* sesuai kebijakan Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB).

Ada dua penyesuaian yang dilakukan. Pertama, pemasaran PAYDI menggunakan media komunikasi jarak jauh, seperti *video conference*,

video call, atau kombinasi dari media dimaksud. Kedua, tanda tangan basah atas surat pernyataan bahwa calon pemegang polis, tertanggung, atau peserta yang telah memperoleh penjelasan dan memahami manfaat, biaya, dan risiko Produk Asuransi yang ditawarkan, dapat digantikan dengan tanda tangan elektronik sebagaimana diatur dalam ketentuan perundang-undangan mengenai informasi dan transaksi elektronik (ITE).

Ada tujuh syarat yang harus dipenuhi untuk penerapan penyesuaian dimaksud.

Pertama, memiliki sistem informasi dan infrastruktur yang memadai dengan memenuhi prinsip kerahasiaan, integritas, ketersediaan, keaslian, tidak dapat diingkari, data yang disajikan dapat diandalkan, keamanan, pemeliharaan jejak audit, konsistensi, dan akurasi.

Kedua, memiliki surat pernyataan dari vendor teknologi informasi yang digunakan perusahaan dan Direktur yang membawahi fungsi manajemen risiko yang menyatakan bahwa sistem informasi dan infrastruktur yang



digunakan telah memadai.

Ketiga, memiliki standar operasi dan prosedur (SOP) yang mendukung pelaksanaan pemasaran secara digital/elektronik.

Keempat, memiliki pernyataan persetujuan dari calon pemegang polis.

Kelima, melakukan dokumentasi dalam bentuk rekaman video dan audio.

Keenam, memiliki infrastruktur yang mendukung proses otentikasi tanda tangan elektronik.

Ketujuh, ikhtisar polis tetap disampaikan dalam bentuk *hardcopy* sebagaimana diatur dalam POJK Nomor 23/POJK.05/2015 tentang Produk Asuransi dan Pemasaran Produk Asuransi.

Selain persyaratan di atas, OJK juga menetapkan agar seluruh proses pemasaran dan penutupan polis asuransi secara digital/elektronik

harus memenuhi ketentuan peraturan perundang-undangan mengenai Informasi dan Transaksi Elektronik (ITE), memenuhi kewajiban perlindungan konsumen di sektor jasa keuangan dan Anti Pencucian Uang serta Pencegahan Pendanaan Terorisme (APU PPT).

Selain itu, penerapan atas penyesuaian teknis pelaksanaan pemasaran PAYDI dilakukan dengan tetap memperhatikan penerapan prinsip kehati-hatian, manajemen risiko, dan prinsip perlindungan konsumen (*market conduct*) yang baik.

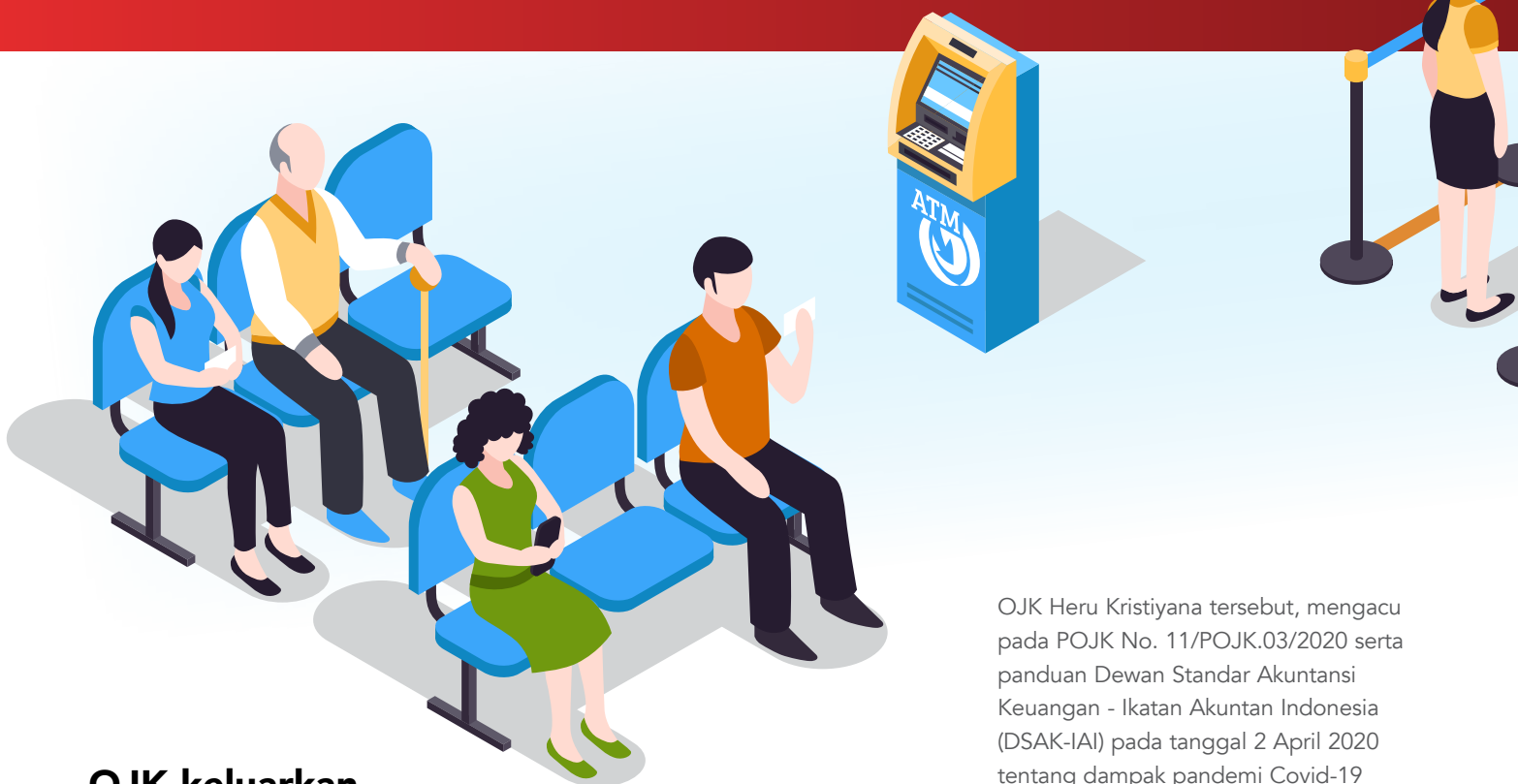
Penerapan atas penyesuaian teknis pelaksanaan pemasaran PAYDI ini tidak dapat menjadi alasan untuk menolak klaim pemegang polis, khususnya untuk pengajuan klaim yang telah memenuhi persyaratan dalam polis dan telah sesuai dengan persyaratan pengajuan klaim.

OJK menegaskan penerapan atas penyesuaian teknis pelaksanaan pemasaran PAYDI ini bersifat sementara dan berlaku sejak 27 Mei 2020 sampai penetapan status keadaan tertentu darurat bencana wabah penyakit akibat Covid-19 dinyatakan berakhir oleh Pemerintah.

Seiring dengan itu, OJK mengeluarkan empat kebijakan terkait LKM. Pertama, perpanjangan 10 hari kerja dari batas waktu kewajiban penyampaian laporan keuangan catur wulanan dan bukti pengumuman laporan keuangan untuk periode April 2020. Kedua, pemberian restrukturisasi terhadap debitur yang terkena dampak penyebaran Covid-19. Ketiga, kualitas pinjaman atau pembiayaan bagi debitur yang terkena dampak penyebaran Covid-19 yang direstrukturisasi ditetapkan lancar sejak dilakukan restrukturisasi. Dan keempat, penerapan restrukturisasi untuk debitur yang terkena dampak Covid-19 berlaku sampai dengan 6 bulan.

Restrukturisasi pinjaman/pembiayaan debitur LKM tersebut dilakukan dengan mempertimbangkan tiga hal. Pertama, adanya permohonan restrukturisasi dari debitur yang terkena dampak penyebaran Covid-19. Kedua, adanya penilaian kebutuhan dan kelayakan restrukturisasi dari LKM. Dan ketiga, penerapan prinsip kehati-hatian dan tata kelola perusahaan yang baik, serta sesuai dengan prinsip syariah bagi LKM Syariah.

OJK Keluarkan Panduan Penerapan PSAK 71 & 68 untuk Perbankan



OJK keluarkan panduan penerapan laporan keuangan untuk perbankan di masa pandemi.

OJK keluarkan surat edaran yang menjelaskan tentang panduan penyusunan laporan keuangan terutama dalam penerapan ketentuan Pedoman Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) 71 dan PSAK 68 untuk perbankan, panduan ini dikeluarkan karena ketidakpastian ekonomi global dan domestik akibat pandemi Covid-19.

Surat edaran yang ditandatangani oleh Kepala Eksekutif Pengawas Perbankan

OJK Heru Kristiyana tersebut, mengacu pada POJK No. 11/POJK.03/2020 serta panduan Dewan Standar Akuntansi Keuangan - Ikatan Akuntan Indonesia (DSAK-IAI) pada tanggal 2 April 2020 tentang dampak pandemi Covid-19 terhadap penerapan PSAK 8 - Peristiwa setelah periode pelaporan dan PSAK 71 - instrumen keuangan.

Ada beberapa poin yang diminta oleh OJK kepada pihak perbankan yaitu mematuhi dan melaksanakan POJK No. 11/POJK.03/2020 tentang Stimulus Perekonomian Nasional Sebagai Kebijakan Countercyclical Dampak Penyebaran Corona Virus Disease 2019 dan secara produktif mengidentifikasi debitur-debitur yang selama ini berkinerja baik namun



menurun kinerjanya karena terdampak Covid-19. Kemudian menerapkan skema restrukturisasi mengacu pada hasil asesmen yang akurat disesuaikan profil debitur dengan jangka waktu selama-lamanya satu tahun dan hanya diberikan pada debitur-debitur yang benar-benar terdampak Covid-19.

Berikutnya menggolongkan debitur-debitur yang mendapatkan skema restrukturisasi dalam *stage 1* dan tidak diperlukan tambahan Cadangan Kerugian Penurunan Nilai (CKPN). Lalu melakukan identifikasi dan monitoring secara berkelanjutan serta berjaga-jaga untuk tetap melakukan pembentukan CKPN apabila debitur-debitur yang telah mendapatkan fasilitas restrukturisasi tersebut berkinerja baik pada awalnya, diperkirakan menurun

karena terdampak Covid-19 dan tidak dapat pulih pasca-restrukturisasi atau dampak pandemi berakhir.

Selain itu, OJK juga memberikan panduan penyesuaian bagi perbankan dalam penerapan PSAK 68, yaitu pengukuran nilai wajar dari surat berharga mengingat tingginya volatilitas dan penurunan signifikan volume transaksi di bursa efek yang mempengaruhi pertimbangan bank dalam menentukan nilai wajar surat berharga.

Adapun panduan kepada bank yang diberikan di antaranya adalah menunda penilaian yang mengacu pada harga pasar (*mark to market*) untuk Surat Utang Negara (SUN) dan surat-surat berharga lain yang diterbitkan

Pemerintah termasuk surat berharga Bank Indonesia selama enam bulan.

Selama masa penundaan, perbankan dapat menggunakan harga kuotasian tanggal 31 Maret 2020 untuk penilaian surat-surat berharga tersebut. Lalu menunda penilaian yang mengacu pada harga pasar (*mark to market*) untuk surat-surat berharga lain selama enam bulan sepanjang meyakini kinerja penerbit surat-surat berharga tersebut dinilai baik sesuai kriteria yang ditetapkan.

Apabila dianggap kinerja penerbit surat berharga itu tidak atau kurang baik, maka bank dapat melakukan penilaian berdasarkan model sendiri dengan menggunakan berbagai asumsi, antara lain suku bunga, *credit spread*, risiko kredit penerbit dan sebagainya.



Mengubah *Mindset* Warung Konvensional Dengan Warung Pintar

Menggabungkan warung dengan teknologi yang memadai dan menjadi sesuatu yang membantu pertumbuhan ekonomi Indonesia.

Warung Pintar merupakan produk inovasi dari sebuah start-up baru. Bicara *start-up* baru, membangun sebuah perusahaan sendiri memang bukanlah perkara yang mudah. Kita harus memikirkan ide yang cemerlang yang mungkin belum pernah ada sebelumnya, dan juga memikirkan apakah bisnis yang kita buat tersebut bisa membantu masyarakat luas.

Dengan melihat berbagai permasalahan yang ada di depan mata, seperti warung yang sebagian besar berada di trotoar dan ilegal, lalu tidak adanya tempat nongkrong yang layak bagi para pengendara ojek *online* membuat Warung Pintar berpikiran membentuk *brand* yang dapat membantu mengembangkan bisnis para pemilik warung tersebut ke arah yang lebih positif.

Agung Bezharie, CEO dan *co-founder* PT Warung Pintar Sekali (Warung Pintar) adalah sosok di balik inovasi Warung Pintar. Saat itu, ia mulai bereksperimen dengan warung, mencoba memvalidasi sejumlah hipotesis tentang masalah mereka. Menggabungkan warung dengan teknologi yang memadai tentu akan menjadi sesuatu yang membantu pertumbuhan ekonomi Indonesia.

Maka lahirlah Warung Pintar pada 28 Agustus 2017. Agung mengatakan Warung

Pintar memberikan sebuah solusi bisnis yaitu *end-to-end solution* dan *me-leverage* data untuk meningkatkan efisiensi dan optimasi proses bisnis warung dalam bidang pembelian, penjualan, dan *monitoring*. Di bidang pembelian, dengan menerapkan konsep *central procurement*, para mitra warung dapat membeli produk dari Juragan App Warung Pintar, tanpa minimum order, *free delivery*, dan mendapat harga terbaik karena Warung Pintar bekerjasama langsung dengan *brands & principals* terkait.

Lalu, di bidang penjualan, Warung Pintar terus berinovasi untuk menambah *revenue* mitra warung. Salah satunya, *brands* dapat memasang iklan di warung yang menghasilkan laporan untuk mengukur efektivitas periklanan, dan mitra akan mendapatkan komisi dari pemasangan iklan tersebut. Sementara itu, dalam hal *monitoring*, melalui Juragan App, mitra dapat memonitor performa bisnisnya, mengetahui barang yang paling laku terjual, omset, dan produk yang menghasilkan margin terbesar sehingga dapat terus meningkatkan kapabilitas bisnisnya.

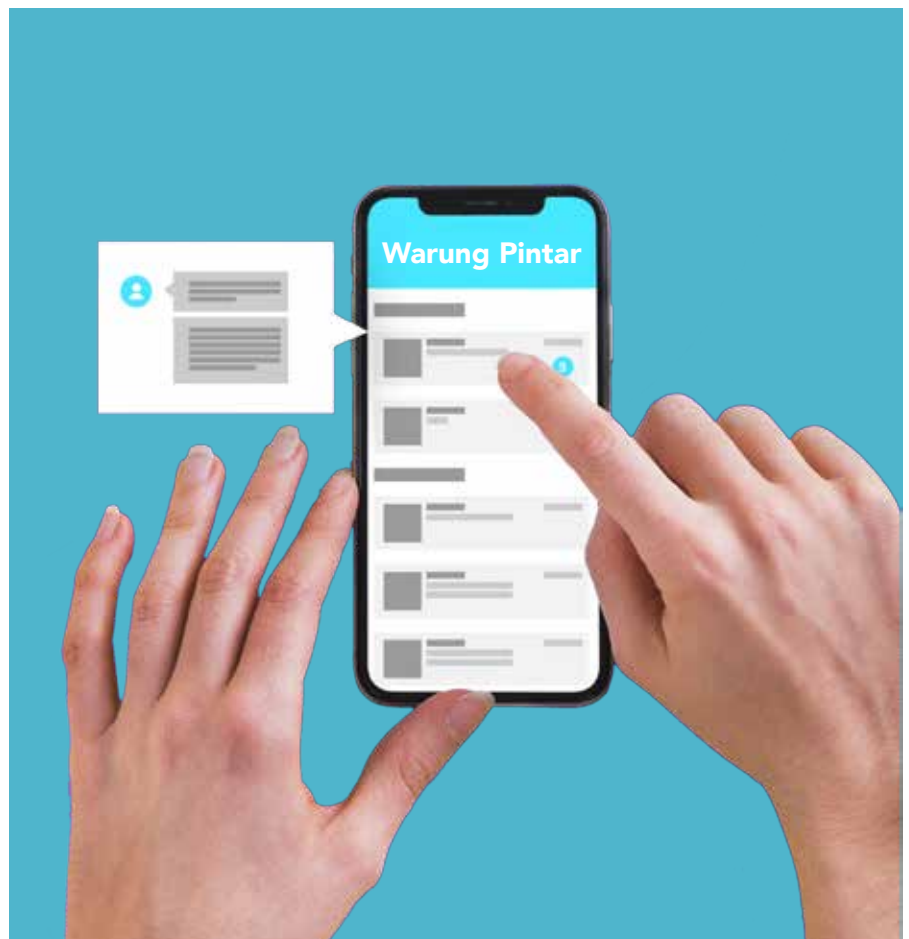
Warung Pintar mengundang siapa saja pemilik warung yang berminat menjadi mitranya. Mereka bisa langsung mendaftar

melalui *website*. Hanya saja, calon perlu memenuhi syarat utama, yaitu bisa fokus berjualan dan memiliki lahan legal yang tersedia di daerah jangkauan Warung Pintar.

Saat ini, mitra Warung Pintar sudah mencapai lebih dari 2.000 warung yang tersebar di dalam maupun luar Jabodetabek, dan menargetkan mendapat 5.000 mitra (warung) yang tersebar di seluruh pulau Jawa. Agung mengklaim, pendapatan mitra Warung Pintar naik 41% dari sebelum mereka menjadi mitra. "Rata-rata pendapatan mitra sekarang Rp3,9

juta, artinya 10% di atas UMR (upah minimum regional)," ungkap Agung.

Jika dibandingkan dengan warung konvensional, mitra Warung Pintar memiliki pendapatan dua kali lipat. Beberapa warung juga menunjukkan kenaikan yang signifikan. Salah satunya, Warung Pintar Kedai Kopi 3 Putri, yang merupakan mitra pertamanya. Saat ini warung tersebut sudah memiliki empat Warung Pintar. Kedepannya selain mengejar target yang direncanakan, Warung Pintar akan melanjutkan visinya untuk menjadi *golden standard* untuk bisnis mikro di Indonesia.



Berkembang di Tengah Tantangan

DI TENGAH KEPITAN BENCANA COVID-19, SEJUMLAH USAHA JUSTRU BERKEMBANG DAN MENGUNTUNGKAN. BAGAIMANA MEREKA MENGUBAH TANTANGAN MENJADI PELUANG?



THINK
OUTSIDE
THE BOX

NIKITA KACHANOVSKYUNSPASH

Rasanya, dalam tiga bulan ini kita sudah bosan membaca berita duka tentang perusahaan-perusahaan yang tumbang dilanda dampak Covid-19. Pasar modal pun merupakan salah satu sektor yang ikut lesu. Para

investor pun banyak yang menahan diri untuk masuk ke pasar. Tapi tunggu dulu, di tengah berita duka, ada juga kabar suka. Setidaknya, ada tiga sektor usaha yang masih berpeluang di tengah terpuruknya kondisi ekonomi

ini. Ketiga sektor itu adalah *consumer goods*, kesehatan, dan teknologi.

Consumer goods memang industri yang tidak ada matinya. Harap maklum, dalam situasi sesulit apa pun orang tetap harus makan sehingga *consumer goods* tetap dibeli orang. Tapi jangan salah, kendala tetap ada. Di tengah ketakutan tertular virus dan pembatasan ketat yang diatur pemerintah, orang banyak yang enggan ke luar rumah. Artinya, harus ada upaya untuk distribusi dan mendekatkan produk dengan konsumen. Di sinilah pentingnya inovasi, terutama dalam distribusinya.

Inovasi menjadi kata kunci dalam meraih peluang di tengah tantangan. Jika ingin *survive*, apalagi menang, Anda harus mampu berinovasi. Yuswohady, Managing Partner Inventure, menyebutkan sedikitnya terdapat 50 inovasi yang dilakukan perusahaan untuk bertahan bahkan menyialip para pesaingnya di tengah krisis. "Kita harus mampu membalik tantangan krisis Covid-19 ini menjadi peluang," ujarnya.

Langkah inovasi tentulah membutuhkan investasi. Namun jika berkat inovasi ini perusahaan atau *brand* dapat mempertahankan kualitas layanan dan merebut konsumen, investasi ini tidak sia-sia. Konsumen bukan saja akan beralih ke *brand* Anda, bahkan akan loyal menjadi *evangelist* yang menyebarkan keharuman *brand* Anda.

Beberapa peluang yang diciptakan di tengah krisis ini datang dari perusahaan *Food & Beverage* (F&B) dengan mengeluarkan varian produk *frozen* dan *ready to eat* untuk



UNITED-NATIONS-COVID19-RESPONSE-UNSPASH

mengantisipasi pelanggan *dine-in* yang terus merosot. Permintaan produk *frozen food* semakin meningkat di kala masyarakat membatasi berpergian ke luar rumah.

Inovasi juga dapat dilakukan dengan mengembangkan atau mengalihkan produksi ke produk yang sedang dibutuhkan masyarakat. Kita lihat sejumlah perusahaan *garment* yang beralih memproduksi masker kain dan baju hazmat – salah satu alat pelindung diri yang sangat dibutuhkan para petugas kesehatan. Sejumlah perusahaan kosmetik pun berekspansi memproduksi *hand sanitizer* yang dibutuhkan masyarakat saat ini.

Sektor industri yang bersinar karena pandemi ini adalah obat-obatan. Suplemen makanan dan vitamin mendadak menjadi kebutuhan untuk meningkatkan imunitas. Tak heran jika sejumlah *brand* suplemen dan vitamin mendadak langka karena kehabisan stok.

Nah ini yang paling *booming*: teknologi. PSBB yang memaksa masyarakat – baik pelajar maupun

karyawan – berkegiatan dari rumah membuat aplikasi rapat virtual menjadi pilihan. Tiba-tiba berbagai aplikasi menjadi akrab: Zoom, Google Hangout Meet, Skype, Synergo, Cisco Webex, Jitsi Meet, Star Leaf, Facetime, GoToMeeting, Join.Me, Slack, hingga

WhatsApp yang menambah jumlah peserta *meeting*, dan CloudX dari Telkomsel yang mendadak ngetop karena dipakai pihak istana.

Nah, siapa bilang bencana hanya mendatangkan nestapa? Jika pandai menyikapinya, tantangan dapat diubah menjadi peluang. •

Mereka Mengubah Tantangan Menjadi Peluang

Usaha Food & Beverage (F&B)
Pebisnis sektor F&B mampu meningkatkan omset dengan berinovasi sesuai perubahan perilaku konsumen. Kuncinya: selalu jeli membaca kebutuhan konsumen serta menjaga kualitas dan layanan untuk meraih kepercayaan pelanggan.

Bahan Pokok

Inilah bisnis kebal krisis karena merupakan kebutuhan primer masyarakat. Industri ini harus menyelaraskan harga dengan daya beli masyarakat. Distribusi dan layanan menjadi kata kunci untuk merebut pelanggan.

Produk Kesehatan

Di saat pandemi melanda, produk kesehatan selalu diburu konsumen. Kredibilitas dan harga sangat menentukan.

Jasa Pendidikan dan Pelatihan

Momentum krisis, baik krisis ekonomi, politik, sosial, maupun kesehatan tak akan menghentikan laju perkembangan sektor jasa pendidikan dan pelatihan. Peralpnya, kebutuhan untuk belajar sesuatu hal yang baru tak akan surut di tengah-tengah masyarakat, meski dalam kondisi krisis sekalipun.

Teknologi Digital

Ketika ruang gerak fisik dan sosial terbatas, orang akan menoleh teknologi digital. Tak heran di masa pandemi ini berbagai aplikasi digital menjadi kian akrab. Komunikasi virtual dan uang digital menjadi pilihan. •



THE CREATIVE EXCHANGE-UNSPASH

Insurtech, Inovasi Asuransi dan Teknologi dalam Genggaman

Insurance technology (Insurtech) yang merupakan kolaborasi antara asuransi dan teknologi ini memudahkan interaksi antara institusi dan nasabah, bahkan insurtech juga mendukung program cashless society.

Belum banyak yang mengenal **insurtech**, dikarenakan kalah pamor dengan *financial technology (fintech)*, **insurtech** belum banyak dikenal di Indonesia. Padahal **insurtech** adalah *fintech* yang merambah ke dunia asuransi. Dengan perkembangan bisnis melalui *digital platform* saat ini, **insurtech** diyakini akan semakin populer di Indonesia.

Secara garis besar, **insurtech** merupakan kolaborasi antara asuransi dengan teknologi yang didukung oleh komponen-komponen dari *fintech*. Di Indonesia sendiri, salah satu bukti nyata berkembangnya *insurance*



technology adalah dengan adanya *e-commerce* yang memperjualbelikan asuransi.

Jual beli dengan menggunakan *e-commerce* memang menjadi metode yang paling menjadi pilihan di masyarakat urban. Sejalan dengan meningkatnya jumlah pengguna internet, maka konsep *insurtech* pun juga meningkat dengan pesat. Dengan adanya dukungan dari *insurtech* maka industri asuransi bisa memberikan pengalaman untuk nasabah yang lebih baik. Mulai dari distribusi produk, evaluasi data calon nasabah, pembelian, serta polis yang bisa diperoleh hanya melalui email. Semua layanan dari *insurtech* ini tentunya akan sangat memudahkan Anda.

Kehadiran *insurtech* diharapkan mampu berkontribusi dengan menambah pertumbuhan industri asuransi yang dalam setahun tumbuh sekitar 9-11%.

Ketua Asosiasi Perusahaan Pialang Asuransi dan Reasuransi Indonesia Harry Purwanto mengatakan dengan adanya *insurtech* ini, memungkinkan perusahaan asuransi untuk secara langsung menjangkau *end user*. Beragam jenis layanan asuransi



digital ditawarkan, mulai dari yang berbentuk *marketplace aggregator* hingga aplikasi yang menjual langsung produk asuransi. Beberapa layanan *insurtech* seperti Asuransiku, Axa MyPage, Asuransi88 dan PasarPolis juga mulai populer di kalangan masyarakat.

Platform insurtech pertama di Indonesia ini juga menggandeng *fintech payment gateway* yang didukung oleh 21 Bank dan Kartu Kredit sehingga proses pembayaran asuransi dijamin aman dan instan. Tidak hanya menyediakan pembelian asuransi instan, WowPremi juga menyediakan Anti Virus untuk perusahaan asuransi yang berkerjasama untuk mencegah *Fraud* dengan memanfaatkan *Artificial Intelligence*.

Dari segi regulasi, menurut Direktur Eksekutif Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI), paling tidak terdapat 3 instansi pemerintah yang harus terlibat dalam pembentukan regulasi *insurtech*, di antaranya adalah Mahkamah Agung (MA), Direktorat Jendral Pajak

Kementerian Keuangan, serta Direktorat Kependudukan dan Catatan Sipil Kementerian Dalam Negeri. Selain itu, Kementerian Komunikasi dan Informatika akan diajak untuk berdiskusi bersama OJK untuk menyusun regulasi *insurtech*.

Mengenai regulasi, OJK mengimbau pelaku usaha industri asuransi yang sedang membuat dan mengembangkan *insurtech* untuk memerhatikan perlindungan konsumen. *Insurtech* diharapkan dapat mendorong penetrasi dan densitas asuransi di Indonesia.

Pada dasarnya, kehadiran *platform insurtech* pertama di Indonesia ini menjadi pintu gerbang yang mengawali maraknya *platform insurtech* di Indonesia. Layanan ini dapat memberikan kemudahan kepada masyarakat untuk membeli asuransi dalam hitungan menit saja. Dengan kemudahan yang ditawarkan, kini Anda tidak perlu lagi pergi jauh keluar rumah atau menunggu berhari-hari untuk berasuransi.





Performa Layanan Kontak OJK 157 di Tengah Pandemi Covid-19

Di tengah dampak pandemi Covid-19, Layanan Kontak OJK 157 menjadi andalan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dalam meningkatkan pelayanannya terhadap konsumen. Melonjaknya permintaan layanan membuat layanan Whatsapp dua kali down. Untung ada ROJAK.

Salah satu layanan OJK yang paling banyak diakses konsumen adalah Kontak OJK 157. Layanan tersebut berupa layanan penerimaan informasi (laporan), pemberian informasi (pertanyaan), dan penanganan pengaduan melalui telepon terkait dengan jasa keuangan. Setiap bulannya Kontak OJK 157 diakses sekitar 4.000 penelpon. Namun di era pandemi Covid-19 ini, terutama yang menghubungi melalui Whatsapp 081-157-157-157 meledak tak terkendali. Sampai-sampai layanan Whatsapp ini sempat dua kali down karena ledakan permintaan layanan yang tak terkendali pada waktu yang bersamaan.

Layanan Kontak OJK 157 diselenggarakan guna meningkatkan perlindungan terhadap hak-hak konsumen, khususnya di era digitalisasi yang semakin canggih dan kompleks. Sebelumnya layanan ini bernama Kontak OJK 1500655. Namun karena nomor ini sulit diingat, pada Februari 2018 OJK melakukan *rebranding* menjadi Kontak OJK 157 agar konsumen mudah mengingat nomornya. "Perubahan ini sebagai bagian dari visi OJK untuk

menjadi pusat referensi sektor jasa keuangan,” papar Tirta Segara, anggota Dewan Komisioner OJK Bidang Edukasi dan Perlindungan Konsumen.

Sejak nomor layanan konsumen tersebut diluncurkan ulang, jumlah penelpon yang semula rata-rata sekitar 1.800 penelpon per bulan langsung melonjak menjadi rata-rata sekitar 4.000 penelpon per bulan. Jumlah ini terdiri dari lima kategori topik. Kategori tertinggi adalah permintaan informasi seputar debitur (72%), diikuti pertanyaan mengenai legalitas lembaga jasa keuangan (LJK) atau non LJK dan produk (12%), pertanyaan seputar informasi edukasi produk dan layanan (8%), pengaduan layanan ke OJK (5%), dan pertanyaan terkait izin usaha dan produk jasa keuangan (3%).

Data tersebut merupakan jumlah penelepon dalam kondisi normal. Tapi ketika pandemi Covid-19 melanda dan hampir semua sektor usaha di seluruh dunia diguncang dampak pandemi, jumlah layanan terutama layanan Whatsapp mencapai lebih dari 11.000 pada waktu yang bersamaan – sampai akhirnya layanan ini dua kali *down* karena kelebihan beban.

Banyak pertanyaan masuk berkaitan dengan informasi mengenai stimulus ekonomi dan kebijakan relaksasi yang diluncurkan Pemerintah. Repotnya, sesuai dengan kebijakan PSBB, OJK pun harus menerapkan *physical & social distancing*, termasuk *Work From Home (WFH)*. Sebagian *call agent* yang bertugas di layanan Kontak OJK 157 ini pun harus bekerja di rumah sementara sesuai protokol kesehatan Covid-19. Pada saat yang sama, Kontak OJK 157 menjadi satu-satunya akses informasi karena sebagian besar kantor tutup dan tak bisa diakses. Tentu ini berdampak luar biasa pada performa layanan ini.

Yulianta, Kepala Bagian Operasional Layanan Konsumen OJK, mengakui kerepotan yang terjadi, terutama di awal-awal masa WFH.

Pasalnya, berbeda dengan pekerjaan sebagian besar pegawai yang dapat dilakukan dari rumah, para petugas layanan Kontak OJK 157 ini harus menggunakan teknologi di kantor. “Banyak kendala yang kami hadapi, namun demi kenyamanan konsumen kami berjuang mencari solusinya,” ungkap Yulianta.

Dengan dukungan dari Departemen Sistem Informasi, akhirnya dapat diimplementasikan teknologi yang memungkinkan untuk menjawab panggilan masuk dari rumah masing-masing petugas layanan Kontak 157. “Alhamdulillah setelah ditangani bisa beroperasi lagi,” tuturnya.

“Kami sempat kewalahan menerima semua laporan masuk,” Yulianta mengenang. Di satu sisi jumlah personel berkurang, di sisi lain jumlah permintaan layanan melambung tinggi. Akhirnya ia harus mengerahkan tenaga tambahan. Seiring dengan itu, seluruh tim yang bertugas termasuk mengerahkan tenaga *Quality Assurance (QA)*, *Team Leader (TL)*, dan *Supervisor (SPV)* untuk menjawab lonjakan layanan Whatsapp di layanan Kontak OJK 157 juga sudah dapat beradaptasi dengan ritme kerja yang baru. Apalagi ketika Rojak (Robot Penjawab Kontak OJK 157) sudah beroperasi. Satu per satu kendala dapat teratasi dengan baik. “Sejak Rojak diaktifkan personel bisa sedikit leluasa, menanggapi satu per satu laporan yang masuk,” papar Yulianta. Rojak merupakan robot penjawab otomatis yang dipakai untuk merespon dengan cepat ketika ada laporan yang masuk.

Tingginya animo konsumen untuk menggunakan layanan ini dikarenakan adanya penerapan kebijakan restrukturisasi kredit/pembiayaan bagi debitur bank dan perusahaan



- Portal www.ojk.go.id
- Portal www.sikapiuangmu.ojk.go.id
- Kontak OJK 157 (Whatsapp: 081157157157)
- Email: konsumen@ojk.go.id/wapadainvestasi@ojk.go.id

pembiayaan yang terdampak covid-19. Konsumen menyerbu OJK untuk mendapat penjelasan detail proseduralnya. “Laporan hal ini menjadi top topik dari konsumen, disusul topik lainnya yang rata-rata berisi *curhatan* seputar sulitnya perekonomian sejak pandemi,” cerita Yulianta.

Tanpa mengesampingkan laporan konsumen yang bersifat personal tersebut dan tetap mengedepankan kenyamanan konsumen, Yulianta tetap menginstruksikan timnya agar serius menanggapi setiap keluhan, dengan tetap memperhatikan skala prioritasnya. Misalnya dengan meminta konsumen menambahkan *hashtag* tertentu sebagai pembeda dari ribuan laporan yang masuk lewat layanan whatsapp. “Kami juga menyaring setiap laporan yang mendapat prioritas untuk segera ditangani seperti keluhan menyangkut kelangsungan hidup konsumen, misalnya penyitaan mobil, harta, atau agunan. Lalu, terkait penipuan terutama yang sudah melakukan transfer dana, dan keluhan tindak kriminal seperti ancaman kekerasan dari *debt collector*,” papar Yulianta.

Upaya ini dilakukan agar keluhan dan laporan konsumen dapat ditangani sesuai urgensinya. Yulianta berharap, kecepatan penyelesaian setiap pengaduan sesuai skala prioritasnya dapat meningkatkan kepercayaan konsumen untuk menggunakan produk dan jasa keuangan meski dalam kondisi krisis.

Anne Avantie, Desainer Kebaya Manfaatkan Konveksi Kebaya Miliknya untuk Produksi APD

Merebaknya pandemi Covid-19 di Indonesia, terus menggerakkan banyak kalangan dari beragam latar belakang untuk berbuat sesuatu. Salah satunya, Anne Avantie. Desainer kebaya kontemporer ini, kini mendedikasikan diri untuk memproduksi Alat Pelindung Diri (APD) bagi tenaga medis yang berada di garda terdepan penanganan Covid-19.

Dikenal sebagai Maestro Kebaya Indonesia,

kepopuleran Anne Avantie memang tak perlu diragukan lagi. Berkarya 30 tahun di industri fesyen kebaya kontemporer, Anne Avantie tak hanya harum namanya di tanah air, namun juga sudah malang melintang hingga ke mancanegara.

Di balik tangan dinginnya dalam menciptakan berbagai karya busana elegan nan glamour, Anne dikenal sebagai sosok yang sederhana. Memiliki sifat welas asih, membuat ibu 3 anak ini kerap tergugah untuk membantu orang lain yang

“

Saya berbuat
sesuatu
ketika Tuhan
menyentuh saya
secara pribadi.

”



kesusahan. Salah satunya, di saat pandemi Covid-19 merebak di Indonesia. Tanpa berpikir lama, Anne mengubah konveksi kebaya miliknya menjadi tempat produksi APD untuk para pahlawan medis.

“Saya berbuat sesuatu ketika Tuhan menyentuh saya secara pribadi. Saya menanggapi ketika Tuhan inginkan saya mengambil peran, dalam membuat baju APD bagi pahlawan kemanusiaan yang telah meninggalkan diri sendiri dan berbuat banyak untuk kita. Saat ini bagi saya matematika tidak ada lagi, kalkulator tidak ada angkanya,” ungkap Anne. Anne yakin saat kita berbuat kebaikan, Tuhan akan memeliharanya.

Dengan keterbatasan peralatan jahit dan tenaga kerja, tidak memupuskan Anne untuk terus berjuang memberikan yang terbaik untuk para tenaga medis. Ia pun dibantu salah satu rekannya yang bekerja di RS. St. Elisabeth Semarang, suster Victorine, yang memberikan contoh baju APD untuk dijadikan referensi para pejahit.

Sebagai seorang desainer andal, Anne tidak main-main dalam mendesain APD. Selain ada standar keselamatan yang harus dipenuhi, ia juga menyelipkan makna dibalik produk APD buatannya, yakni APD berwarna putih dengan resleting berwarna merah

mewakili merah putih bendera Indonesia. Hal ini menunjukkan baktinya dan tim untuk bangsa. Untuk memastikan ke higienisan APD, tim penjahit juga memperlengkapi diri dengan baju pelindung.

Murni untuk kepentingan tenaga medis, baju APD yang dibuatnya tidak diperjualbelikan. Namun, akan disumbangkan kepada rumah sakit yang telah mengirim surat kepada pihak Anne Avantie. Kebijakan tersebut ditetapkan agar APD tidak jatuh ke tangan pihak-pihak yang ingin memanfaatkan kesempatan dalam kesempatan.

“Banyak sekali rumah sakit yang sudah mengirim pengajuan. Karena keterbatasan produksi dari kami, dalam seharinya hanya bisa memberikan bantuan 5 sampai 10 rumah sakit saja,” ujar Anne yang enggan merinci jumlah baju APD yang telah diproduksinya sejauh ini.

Dengan bekal 30 mesin jahit, ia mengaku kapasitas produksi baju APD buatannya tentu sangat terbatas untuk melayani permintaan yang terus berdatangan. Anne pun berharap banyak pihak yang terketuk pintu hatinya untuk ikut serta melakukan hal yang sama demi mencukupi stok APD bagi tenaga medis. Tak hanya baju APD, Anne juga ikut membantu memastikan ketersediaan masker. Ia mengerahkan

para penghuni Lembaga Pemasyarakatan Perempuan Bulu Semarang yang tergabung dalam Griya Kreatif binaannya untuk memproduksi masker. “Ada 14 mesin jahit di sana,” kata Anne yang mendirikan Griya Kreatif 14 tahun lalu.

Untuk mengerjakan produksi ini, Anne Avantie tidak bekerja sendiri. Selain dibantu oleh tim produksi, berbagai dukungan menyambut niat baik Anne Avantie. Salah satunya, berasal dari sebuah jasa pengiriman di Semarang yang menawarkan kerja sama untuk proses penyaluran. “Saya memutuskan satu hal yang penting untuk bangsa Indonesia, walaupun saya melakukan hal kecil yang tidak seberapa dengan pengorbanan para tim medis di garda terdepan. Saya lakukan bagian saya, selanjutnya menjadi bagian Tuhan yang menyempurnakan,” ungkap Anne.

Sadar dengan keterbatasan produksi yang dilakukannya, desainer kelahiran Semarang ini, mengajak para penjahit untuk melakukan hal yang sama demi solidaritas dalam mengatasi wabah Covid-19. Bahkan, Anne bersedia mengajarkan cara pembuatan dan memberikan sampel APD hasil produksinya. “Kalau saya bisa, ayo penjahit-penjahit lain pasti bisa. Apalagi garmen-garmen, Anda pasti lebih bisa. Mari kita berjuang bersama untuk Bumi Pertiwi yang kita cintai,” katanya bijak.



MARKETING.CO.ID

“

Target ekonomi syariah pada tataran domestik mencakup peningkatan skala usaha, kemandirian, dan kesejahteraan.

”

**VENTJE RAHARDJO SOEDIGNO,
DIREKTUR EKSEKUTIF KOMITE NASIONAL KEUANGAN SYARIAH (KNKS)**

Sosok Penting di Balik Terciptanya Masterplan Ekonomi Syariah Indonesia (MEKSI) 2019-2024

Memiliki banyak pengalaman, sepak terjang Ventje Rahardjo Soedigno begitu terkenal di dunia perbankan Indonesia. Sejak menjabat sebagai Direktur Eksekutif Komite Nasional Keuangan Syariah (KNKS) pun, ia terus menelurkan berbagai prestasi, salah satunya menciptakan Masterplan Ekonomi Syariah Indonesia (MEKSI) 2019-2024.

Nama Ventje Rahardjo Soedigno tidak asing di dunia perbankan.

Mulai dari Bank Pembangunan Indonesia (Bapindo), Bank Mandiri, Bank Rakyat Indonesia (BRI), Bank International Indonesia (BII), hingga Bank Syariah Mandiri sudah merasakan tangan dingin seorang Ventje dengan segudang prestasinya. Bahkan di tahun 2008, ia menjadi salah satu yang mendirikan BRI Syariah, sekaligus menjabat Direktur Utama. Pada 2017, ia dipercaya Menteri Kelautan dan Perikanan

sebagai Staf Khusus di bidang permodalan dan proses bisnis.

Sejak ditunjuk sebagai Direktur Eksekutif Komite Nasional Keuangan Syariah (KNKS), pada Januari 2019, Ventje terus memperkuat sejumlah sektor industri keuangan syariah di Indonesia, baik itu perbankan, asuransi, hingga lembaga pembiayaan lain. Menurutnya masih banyak potensi keuangan syariah bisa digarap seperti pasar modal, dana pensiun, dan dana sosial keagamaan seperti zakat.

Berkembang pesatnya sektor ekonomi dan keuangan syariah baik secara global maupun nasional, membuat pemerintah harus bergerak cepat untuk mengoptimalkan potensi Indonesia sebagai pasar syariah terbesar di dunia. "Dari data The State of The Global Islamic Economy Report 2018/2019, Indonesia menempati peringkat 10 di antara 15 negara terbaik dunia dalam penerapan ekonomi syariah. Tantangan penerapan ekonomi syariah sendiri bagaimana mengintegrasikan seluruh kekuatan ekonomi syariah dan menyeleraskannya menjadi gerakan bersama," katanya menerangkan.

Hal inilah yang menjadi latar belakang Ventje membuat Masterplan Ekonomi Syariah Indonesia (MEKSI) 2019-2024. Peluncuran MEKSI 2019-2024 diharapkan akan ada satu bank syariah yang masuk dalam 10 bank terbesar Indonesia. "Kita akan bentuk satu bank syariah untuk masuk dalam

10 aset bank terbesar. Selain itu ada juga perusahaan syariah, kemudian munculkan skema jaminan sosial untuk syariah," ujar Ventje. Maksud dari bank syariah dengan skala besar adalah bank yang seluruhnya melayani keuangan syariah. Di mana ke depan, bank syariah tidak sekadar menyalurkan keuangan saja, tapi seluruhnya terintegrasi.

MEKSI sendiri merekomendasikan empat langkah dan strategi utama. Pertama adalah penguatan halal *value chain* dengan fokus pada sektor yang dinilai potensial dan berdaya saing tinggi. Kedua, penguatan sektor keuangan syariah dengan rencana induk yang sudah dituangkan dalam Masterplan Arsitektur Keuangan Syariah Indonesia (MAKSI) sebelumnya dan disempurnakan ke dalam rencana induk ini.

Untuk menguatkan sektor keuangan, khususnya di perbankan, Ventje menargetkan nilai kontribusi perbankan syariah dapat mencapai minimal Rp2.000 triliun pada 2024. Menurutnya saat ini, kontribusi perbankan syariah belum mencapai Rp400 triliun dibandingkan dengan pencapaian bank konvensional yang sudah mencapai Rp7.000 triliun. Hal tersebut sangat disayangkan, mengingat Indonesia menjadi salah satu negara dengan penduduk muslim terbesar di dunia.

Ketiga, penguatan sektor Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) sebagai penggerak utama halal *value chain*. Dan keempat yakni

penguatan di bidang ekonomi digital utamanya perdagangan (*e-commerce, marketplace*) dan keuangan (teknologi finansial) sehingga dapat mendorong dan mengakselerasi pencapaian strategi lainnya.

Untuk menjalankan keempat strategi tersebut, dalam MEKSI 2019-2024 dijabarkan beberapa strategi dasar yang harus dilakukan, yaitu peningkatan kesadaran publik, peningkatan kuantitas dan kualitas sumber daya manusia, penguatan kapasitas riset dan pengembangan (R&D), serta penguatan fatwa, regulasi dan tata kelola.

Penerapan MEKSI dalam ekonomi keuangan syariah Indonesia pun menuai prestasi, Indonesia meraih peringkat pertama pasar keuangan syariah global 2019, menurut Global Islamic Finance Report (GIFR) 2019, yang mana di tahun 2018 Indonesia berada di peringkat keenam. Indonesia berhasil mencatat skor 81,93 pada Islamic Finance Country Index (IFCI) 2019.

Bersama KNKS, saat ini Ventje terus mengawal implementasinya selama periode 5 tahun ke depan agar Indonesia menjadi pusat kekuatan ekonomi syariah dunia. "Target ekonomi syariah pada tataran domestik mencakup peningkatan skala usaha, kemandirian, dan kesejahteraan. Sementara pada tingkat internasional, berupa peningkatan pada peringkat Global Islamic Economy Indicator," paparnya.



BIODATA

Nama :
Ventje Rahardjo Soedigno

Pekerjaan :
1981 General Manager Cab Hong Kong dan Direktur Muda Kepala Urusan Treasury di Bank Pembangunan Indonesia (Bapindo)
1999-2004 Direktur Komersial Bank Mandiri
2004-2005 Direktur Ritel dan Mikro Bank Rakyat Indonesia (BRI)
2006-2008 Direktur Bank Internasional Indonesia (BII)
2008-2011 Direktur Utama BRI Syariah
2012-2017 Senior Executive Vice President di bidang Change Management dan Corporate Transformation
2012-2017 Komisaris Utama Mandiri Axa General Insurance dan Bank Syariah Mandiri
2017 Staf Khusus Menteri Kelautan dan Perikanan, bidang Permodalan dan Proses Bisnis

Pendidikan:
1980 Sarjana Ekonomi di bidang Ekonomi Pembangunan Universitas Indonesia
1986 Master of Economics di bidang Finance for Development the University of New England, Armidale Australia

Relaksasi Kredit, Berbagi Suka dan Duka

OJK meluncurkan stimulus berupa relaksasi kredit untuk melonggarkan nafas debitur yang terdampak pandemi Covid-19. Jurus efektif untuk menyelamatkan debitur maupun bank dan lembaga jasa keuangan non bank.

Pembatasan ruang gerak akibat pandemi Covid-19 telah membuat sebagian besar aktivitas perekonomian berhenti. Kondisi keuangan sebagian besar perusahaan terpukul sehingga terpaksa merumahkan karyawannya.

Banyak di antaranya perusahaan yang kesulitan keuangan ini adalah debitur perbankan dan lembaga jasa keuangan nonbank, termasuk di antaranya para Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Akibat mereka kesulitan membayar kewajiban jatuh tempo kepada bank, terjadi efek domino. Gagal bayar ini akan mengakibatkan kredit macet dan membengkak. Bank akan kesulitan likuiditas dan tidak dapat menyalurkan kredit lebih lanjut. Padahal, kucuran kredit bak darah bagi perusahaan-perusahaan, terutama yang akan melakukan ekspansi. Akibat selanjutnya, roda ekonomi benar-benar tidak berputar lagi dan pengangguran pun akan semakin bertambah.

Tanggap akan efek domino ini OJK menerbitkan Peraturan Otoritas Jasa Keuangan (POJK) Nomor 11/POJK.03/2020 tentang Stimulus Perekonomian Nasional, dan POJK Nomor 14/POJK.05/2020 sebagai Kebijakan *Countercyclical* dampak *Corona Virus Disease 2019* bagi Lembaga Jasa Keuangan Nonbank.

Dengan relaksasi ini bank dapat merestruktur kredit debitur, baik berupa penurunan suku bunga, perpanjangan jangka waktu, pengurangan tunggakan pokok, pengurangan tunggakan bunga,



penambahan fasilitas kredit/ pembiayaan, atau konversi kredit/ pembiayaan menjadi Penyertaan Modal Sementara yang berlaku sampai dengan maksimal satu tahun.

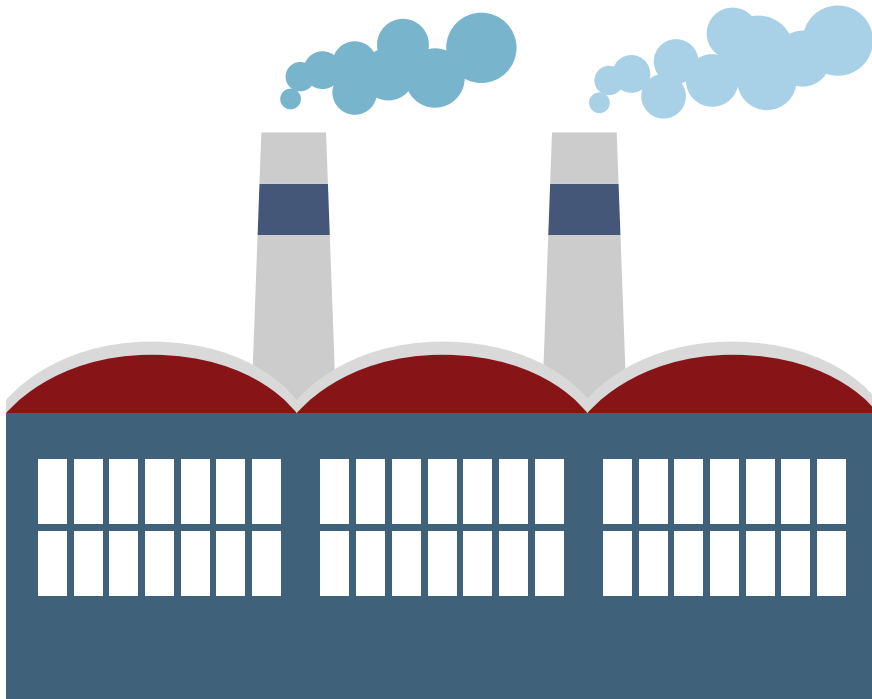
Keringanan terkait POJK ini diberlakukan kepada debitur (termasuk debitur UMKM) yang mengalami kesulitan memenuhi kewajiban kepada bank dan/atau lembaga pembiayaan nonbank akibat terdampak Covid-19, baik secara langsung ataupun tidak langsung pada sejumlah sektor ekonomi, yakni sektor pariwisata, transportasi, perhotelan, perdagangan, pengolahan, pertanian, dan pertambangan.

Menurut Kiryanto, Ekonom PT Bank Negara Indonesia (Persero), Tbk., kebijakan stimulus relaksasi ini sangat membantu baik debitur maupun bank atau lembaga jasa keuangan nonbank itu sendiri. Dengan relaksasi kreditnya, debitur dapat bernafas sedikit lebih

lega karena kewajiban jatuh temponya dijadwal ulang, diturunkan bunganya, diturunkan pokok pinjamannya, atau bahkan dijadikan penyertaan modal. Bagi pihak bank atau lembaga jasa keuangan nonbank, dengan restrukturisasi kredit ini bank atau lembaga jasa keuangan nonbank terhindar dari membengkaknya kredit macet, sehingga *debt to equity ratio*-nya tetap terjaga dan boleh menyalurkan kredit lebih lanjut.

Dengan kata lain, relaksasi ini membuat debitur maupun bank sama-sama diuntungkan. "Prinsipnya suka dinikmati bersama, duka pun dirasakan bersama," ujar Kiryanto. Jika debitur mengalami kesulitan karena terdampak Covid-19, tentu peluang bank meraih laba secara optimal juga terkendala. Akibatnya secara eksponensial varian maupun turunannya dari *first round effect* hingga mungkin sampai *third round effects* juga terdampak," ujar Kiryanto. •

OJK Terbitkan Peraturan Relaksasi untuk IKNB



Ancaman krisis membayangi industri keuangan Indonesia akibat dampak pandemi Covid-19. Otoritas Jasa Keuangan (OJK) segera bertindak cepat mengatasinya dengan menerbitkan sejumlah Peraturan OJK (POJK) bagi sektor nonbank khususnya industri pembiayaan, asuransi, dan dana pensiun.

OJK terus berupaya agar sektor usaha masih tetap berjalan di tengah dampak penyebaran Covid-19. Menurut Deputi Komisioner Humas dan Logistik OJK Anto Prabowo, OJK telah menyiapkan lima POJK berupa relaksasi untuk industri pembiayaan. Pertama, perpanjangan batas waktu penyampaian laporan secara berkala kepada OJK. Batas waktu yang ditentukan yakni

diperpanjang 14 hari kerja dari jatuh tempo berakhirnya kewajiban penyampaian laporan bulanan.

"Kedua, untuk sementara waktu pelaksanaan penilaian kemampuan dan kepatutan (*fit and proper test*) kepada seseorang yang akan menduduki jabatan tertentu di sektor nonbank dilakukan melalui konferensi video," kata Anto dalam siaran pers OJK, 22 April 2020.

Ketiga, penetapan kualitas

aset berupa pembiayaan dan restrukturisasi pembiayaan diberikan kepada nasabah terdampak Covid-19 yang lancar membayar pelunasan kreditnya. Pemberian restrukturisasi pembiayaan ini memberlakukan syarat yakni penyalurannya harus melalui *joint financing* dan *channeling*, sumber pendanaannya dalam bentuk *executing* serta sudah mendapatkan penilaian kebutuhan dan kelayakan restrukturisasi dari pihak IKNB.

Keempat, untuk menghitung tingkat solvabilitas perusahaan asuransi atau tingkat pendanaan dana pensiun dengan program manfaat pasti, maka nilai aset yang berupa surat utang dapat dinilai berdasarkan perolehan yang diamortisasi.

Terakhir, OJK juga mengeluarkan peraturan tentang penundaan pelaksanaan ketentuan pengelolaan aset investasi berdasarkan kelompok peserta (*life cycle fund*) bagi dana pensiun yang menyelenggarakan program pensiun iuran pasti.

Menurut Ketua Dewan Komisioner OJK Wimboh Santoso langkah ini mendukung upaya pemerintah dalam memperlakukan sektor riil agar dapat memiliki ruang gerak yang lebih luasa. "Kita berikan ruang gerak kepada pelaku usaha agar bisa bertahan jangan sampai ambruk dan menimbulkan *lay-off* yang ujungnya bisa menjadi masalah yang lebih berat lagi," ujar Wimboh.

Investasi di Tengah Pandemi: Pilih Tabungan atau Saham?

Banyak sektor ekonomi yang goyah diguncang pandemi Covid-19. Ketika harga saham sejumlah perusahaan pun berjatuh, investasi apa yang sebaiknya kita lakukan?



Sebagai seorang investor, apa yang sebaiknya kita lakukan ketika banyak perusahaan yang goyah terimbas dampak pandemi Covid-19 sehingga harga sahamnya berjatuh? Tak sedikit investor awam yang enggan berinvestasi saham, yang dianggap berisiko tinggi karena harganya berfluktuasi. Jika harga terus menukik (*bearish*), kita bisa ikut buntung. Begitu logikanya. Maka sebagian investor ritel pun lebih memilih menabung dananya atau membeli emas, pilihan yang paling konservatif dan aman, apalagi dalam situasi yang sulit diprediksi.

Firsan Nova, penulis *The Economics* dan CEO Nexus Risk Mitigation and Strategic Communications, menganjurkan sebaiknya masyarakat, khususnya yang awam dalam

berinvestasi, mengelola dananya secara bijak. Caranya, dengan menyimpan di bank dalam bentuk tabungan atau deposito berjangka dengan masa 6 bulan hingga setahun. Ini pilihan yang bebas risiko. Apalagi pemerintah menjamin dana yang ditabung di bank.

Masalahnya, pendapatan dari bunga tabungan dan deposito



terbilang rendah. Saat ini bunga tabungan di kisaran 0,5%-2% setahun, tergantung jenisnya. Sementara imbal hasil deposito 6 bulan, 5,0%-5,8% tergantung bank dan besar depositonya.

Sesuai hukum besi investasi, *high risk, high return*. Jika ingin meraih hasil yang lebih tinggi, harus siap menerima risiko. Inilah yang membuat konsultan finansial Jonathan End menganjurkan menanam uang di pasar modal. "Hasil dari saham masih lebih baik dari emas," ujarnya.

Diakui harga emas saat ini masih terbilang tinggi, sementara harga saham banyak yang berguguran karena investor cemas dengan pertumbuhan ekonomi yang melambat akibat pandemi Covid-19. Tapi baginya kondisi ini justru membuat investasi di saham lebih menarik. Syaratnya, pilih saham perusahaan yang fundamentalnya bagus, yang operasinya tidak terdampak Corona.

Memilih saham semakin dianjurkan jika dana yang digunakan bersifat jangka panjang, sehingga kita dapat membeli saham perusahaan yang prospeknya bagus dengan harga murah, menahannya (*hold*) dan baru menjualnya ketika harga sahamnya naik, sehingga memperoleh imbal hasil yang tinggi.

Nah, terpulung kepada Anda mana yang akan Anda pilih sesuai dengan kondisi Anda.

SAFARI RAMADAN ONLINE, EDUKASI KEUANGAN OJK DITENGAH PANDEMI COVID-19



Pandemi Covid-19 tidak menghalangi kegiatan Safari Ramadan Online Edukasi Keuangan (OJK) di berbagai tempat. Meski lewat *video conference*, acara webinar ini berlangsung efektif.

Kebijakan PSBB akibat pandemi Covid-19 tidak menghalangi OJK menggelar Safari Ramadan Online Edukasi keuangan pada 18 Mei lalu di Pondok Pesantren Husnul Khotimah, Kuningan, Jawa Barat. Sesuai penerapan *physical & social distancing* yang ditentukan pemerintah, edukasi ini disampaikan melalui webinar *video conference* yang diikuti 150 santri.

Safari Ramadan Online dihadiri Deputi Direktur Edukasi OJK Jalius, Pimpinan Pondok Pesantren Husnul Khotimah Kuningan Ustadz Mulyadin, Lc, Kepala Subbagian Pengaturan dan Perizinan Perbankan Syariah OJK Rudy

Widodo, dan staf Literasi dan Edukasi OJK Sultan Bestari. Kedua nama yang disebut belakangan adalah pengisi materi.

Webinar bertema edukasi dan pengenalan "Perbankan Syariah dan Perencanaan Keuangan bagi Milenial di tengah Pandemi Covid-19" ini dibuka dengan sambutan Ustadz Mulyadin yang menyampaikan terima kasih atas penyelenggaraan acara ini. Sementara dalam sambutannya Deputi Direktur Edukasi OJK Jalius menyatakan acara ini adalah bagian dari tugas OJK untuk mengedukasi masyarakat selaku konsumen jasa keuangan agar mengetahui dan bisa memilih produk jasa keuangan dengan baik dan tepat.

Materi mengenai industri perbankan Syariah disampaikan oleh Rudy Widodo, sementara materi perencanaan keuangan di masa pandemi disampaikan Sultan Bestari. Safari Ramadan Online edukasi keuangan bagi santri ini bertujuan agar para santri mendapat wawasan seputar perbankan Syariah, mulai dari sejarah dan kehadirannya di Indonesia, dan pengetahuan seputar perencanaan uang yang baik dan benar.

Menyelaraskan dengan kebijakan PSBB yang ditetapkan pemerintah, Safari Ramadan OJK untuk berbagai kalangan tahun ini berlangsung secara *streaming*, dan *video conference* pada 14, 15, 16, 18, dan 19 Mei 2020.

Dengan adanya kegiatan edukasi keuangan untuk berbagai kalangan di masa pandemi ini, diharapkan apa yang telah disampaikan dapat meningkatkan pengetahuan peserta.



Relaksasi untuk RUPS, Laporan Keuangan, dan Laporan Pengaduan

OTORITAS JASA KEUANGAN (OJK) LONGGARKAN BATAS WAKTU PENYAMPAIAN LAPORAN DAN PELAKSANAAN RUPS BAGI PELAKU PASAR MODAL DAN INDUSTRI JASA KEUANGAN.

Untuk menekan penyebaran Covid-19, OJK berikan kelonggaran kepada pelaku pasar modal dalam penyampaian laporan dan pelaksanaan Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS) Maret lalu, serta memberikan kelonggaran untuk industri jasa keuangan dalam memberikan laporan aduan kepada OJK.

Deputi Komisioner Hubungan Masyarakat dan Logistik Anto Prabowo dalam keterangan persnya menjelaskan POJK ini keluar karena masa pandemi akan mempengaruhi kemampuan pelaku pasar modal dalam menyelenggarakan RUPS, penyusunan dan penyampaian laporan keuangan, serta laporan tahunan secara tepat waktu.

Untuk itu, OJK merespons dengan memutuskan empat hal. Pertama, batas waktu penyampaian beberapa laporan diperpanjang selama dua bulan dari batas waktu berakhirnya kewajiban penyampaian laporan sebagaimana dimaksud dalam

peraturan perundang-undangan di sektor pasar modal. Laporan ini terdiri dari laporan keuangan tahunan dan laporan tahunan bagi emiten dan perusahaan publik, sebagaimana dimaksud dalam Pasal 28 ayat (1) huruf b Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 13/POJK.03/2017 tentang Penggunaan Jasa Akuntan Publik dan Kantor Akuntan Publik dalam Kegiatan Jasa Keuangan.

Selain itu OJK juga memperpanjang batas akhir laporan keuangan tahunan selama dua bulan dari batas waktu berakhirnya kewajiban penyampaian laporan sebagaimana dimaksud dalam peraturan perundang-undangan di sektor pasar modal. Batas akhir laporan yang diperpanjang ini berlaku bagi Bursa Efek, Lembaga Kliring dan Penjaminan, Lembaga Penyimpanan dan Penyelesaian, Perusahaan Efek, Penyelenggara Dana Perlindungan Pemodal, Lembaga Penilaian Harga Efek, Lembaga Pendanaan Efek Indonesia, Biro Administrasi Efek, Reksa Dana, Kontrak Investasi Kolektif Dana Investasi Real Estat, Kontrak Investasi Kolektif Efek Beragun Aset, Efek Beragun Aset Berbentuk Surat Partisipasi, Kontrak Investasi Kolektif Dana Investasi Infrastruktur, dan Perusahaan Pemingkat Efek.

Kedua, batas waktu penyelenggaraan RUPS Tahunan oleh Perusahaan Terbuka diperpanjang dua bulan dari batas waktu kewajiban penyelenggaraan RUPS Tahunan sebagaimana diatur dalam Pasal 2 ayat (2) Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 32/POJK.04/2014 tentang Rencana dan Penyelenggaraan RUPS (POJK Nomor 32 tahun 2014).

Ketiga, penyelenggaraan RUPS oleh perusahaan terbuka dapat dilakukan dengan mekanisme pemberian kuasa secara elektronik dengan menggunakan sistem e-RUPS yang disediakan oleh Lembaga Penyimpanan dan Penyelesaian. RUPS dilaksanakan sebaik mungkin tanpa mengurangi keabsahan pelaksanaan sesuai POJK Nomor 32 Tahun 2014 dan Undang Undang Nomor 40 Tahun 2007 tentang Perseroan Terbatas.

Keempat, penyelenggaraan RUPS dengan menggunakan sistem e-RUPS dilaksanakan sesuai dengan ketentuan yang akan segera ditetapkan oleh Lembaga Penyimpanan dan Penyelesaian.

Dengan dikeluarkannya ketentuan ini, pelaksanaan RUPS Tahunan yang seharusnya dilakukan paling lambat



30 Juni diubah menjadi 31 Agustus 2020. Sedangkan penyampaian Laporan Keuangan Tahunan yang seharusnya paling lambat 30 Maret diubah menjadi 31 Mei 2020. Penyampaian Laporan Tahunan yang seharusnya paling lambat 30 April diubah menjadi 30 Juni 2020.

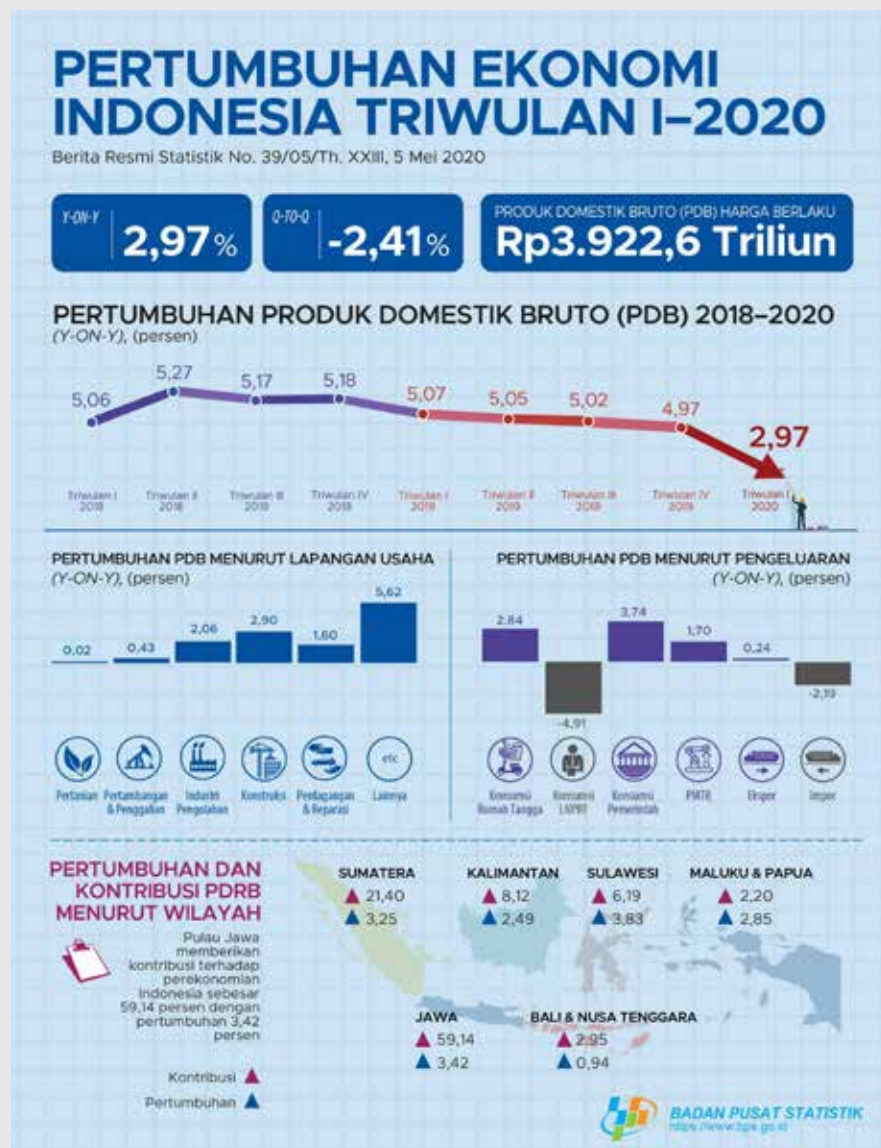
Penggunaan mekanisme *electronic proxy* untuk RUPS melalui sistem e-RUPS yang disiapkan oleh PT KSEI. Dengan *electronic proxy*, maka pemegang saham tidak perlu hadir (menghindari kerumunan) dan cukup diwakili oleh *proxy*-nya.

Selain itu pada April lalu, OJK juga menambahkan waktu untuk pelaku usaha jasa keuangan dalam memberikan laporan layanan pengaduan yang biasa disampaikan secara triwulan kepada OJK. Di tengah pandemi ini OJK memperpanjang dua bulan dari batas akhir penyampaian laporan sesuai ketentuan di masa pademi.

Sebelumnya, OJK meminta kepada seluruh pelaku pasar modal dan usaha jasa keuangan untuk melakukan penyesuaian jadwal operasional selama Covid-19, untuk meminimalkan dampak penularan dan penyebaran Covid-19.

Ekonomi Indonesia Kuartal I-2020 Alami Kontraksi 2,41%

Badan Pusat Statistik (BPS) merilis pertumbuhan ekonomi Indonesia pada kuartal I-2020 sebesar 2,97% (y.o.y.). Pertumbuhan tersebut mengalami kontraksi 2,41% dibandingkan triwulan IV 2019.



Pertumbuhan ekonomi pada kuartal I/2020 melambat akibat pandemi Covid-19. Menurut data BPS, berdasarkan komponen pengeluaran pertumbuhan ekonomi melambat seiring melemahnya daya beli masyarakat. Hal ini tercermin dari pertumbuhan konsumsi rumah tangga yang hanya 2,84%, turun dibandingkan pada kuartal IV/2019 sebesar 5,02%. Konsumsi rumah tangga menopang lebih dari 50% produk domestik bruto sehingga kinerja konsumsi memiliki pengaruh signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi.

Menurut Kepala BPS Suharyanto, di antara komponen konsumsi rumah tangga, sektor pengeluaran yang masih tumbuh antara lain komponen perumahan, perlengkapan rumah tangga, dan kesehatan. Sementara komponen makanan dan minuman serta restoran dan hotel melambat akibat terdampak kebijakan Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) untuk mengurangi penyebaran Covid-19.

BPS juga mencatat kinerja pertumbuhan investasi melambat menjadi 1,7%, investasi bangunan tumbuh 2,76%, bahkan investasi barang modal minus 3,92%.



Relaksasi Kredit Bagi Ojek Online

Salah satu penerima relaksasi kredit berdasarkan Peraturan Otoritas Jasa Keuangan (POJK) adalah Ojek Online (ojol). Pengemudi ojek online dan taksi online masuk dalam kategori pelonggaran kredit selama satu tahun berupa keringanan cicilan pembayaran kredit.

Menindaklanjuti kebijakan kontra siklus OJK melalui Peraturan Otoritas Jasa Keuangan (POJK) No. 11/POJK.03/2020 tentang Stimulus Perekonomian Nasional Sebagai Kebijakan Countercyclical Dampak Penyebaran Corona Virus Disease 2019. OJK telah memanggil perusahaan yang mempekerjakan pengemudi ojek online, terkait dengan

relaksasi penundaan cicilan kredit di perusahaan pembiayaan (*multifinance*) karena terdampak pandemi Covid-19.

Hal itu dilakukan guna mempercepat proses restrukturisasi kredit kepada para mitra pengendara transportasi online yang terdampak Covid-19 secara kolektif. Panggilan juga dilakukan kepada perusahaan rental kendaraan yang mempekerjakan

pengemudinya dengan meminjam melalui perusahaan pembiayaan.

"OJK meminta kerja sama dengan perusahaan ini untuk memudahkan pengajuan keringanan dilakukan secara kolektif oleh perusahaan dimaksud," kata Sekar Putih Djarot, Juru bicara OJK.

Hingga saat ini, OJK mengaku masih mendapatkan pengaduan dari masyarakat, yang disampaikan melalui *e-mail* atau telepon kontak OJK 157, berkaitan dengan masih maraknya *debt collector* yang menemui masyarakat, khususnya yang terkait dengan pembiayaan oleh perusahaan pembiayaan (*multifinance*). Untuk itu, OJK meminta kerja sama nasabah atau debitur dengan bank atau perusahaan pembiayaan. "Keringanan cicilan pembayaran kredit atau perusahaan pembiayaan tidak otomatis. Debitur atau nasabah wajib mengajukan permohonan kepada bank atau perusahaan pembiayaan," tambah Sekar.

Sementara itu, bank atau perusahaan pembiayaan yang wajib menerima pengajuan nasabah wajib melakukan asesmen dalam rangka memberikan keringanan kepada nasabah atau debitur. Keringanan cicilan pembayaran kredit atau pembiayaan dapat diberikan dalam jangka waktu maksimum sampai satu tahun. Bentuk keringanan antara lain; penurunan suku bunga, perpanjangan jangka waktu, pengurangan tunggakan pokok, dan pengurangan tunggakan bunga sesuai kesepakatan baru.

Adapun penarikan kendaraan jaminan kredit bagi debitur yang sudah macet dan tidak mengajukan keringanan sebelum dampak Covid-19, dapat dilakukan sepanjang bank atau perusahaan pembiayaan melakukannya sesuai dengan ketentuan hukum yang berlaku. "Namun, untuk debitur yang memiliki penghasilan tetap dan masih mampu membayar tetap, harus memenuhi kewajibannya sesuai yang diperjanjikan," tandasnya.

Yang Berkembang di Saat Penuh Tantangan

Kebijakan Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) dan penerapan protokol kesehatan mengubah tren gaya belanja karena masyarakat membatasi diri ke luar rumah. Belanja daring pun menjadi pilihan. Dan usaha rintisan pertanian pun bermunculan.



Siapa bilang semua perusahaan terpuruk akibat terdampak pandemi Covid-19? Jika piawai menyiasatinya, sejumlah usaha malah dapat berjaya menanggung peluang. Salah satu usaha yang melesat pesat di tengah pandemi ini adalah perusahaan yang bergerak di bidang jasa belanja daring. Kebijakan PSBB ditentukan Pemerintah untuk memutus rantai penyebaran COVID-19 membuat masyarakat membatasi aktivitas ke luar rumah. Bukan hanya bekerja yang dilakukan dari rumah *Work from Home (WFH)*, berbelanja kebutuhan pokok pun dilakukan dari rumah, dengan memanfaatkan belanja daring – termasuk untuk kebutuhan sehari-hari seperti lauk-pauk dan sayur-mayur.

Sejumlah usaha rintisan (*start-up*) pun jeli memanfaatkan peluang ini. Mereka mengambil sayuran dan buah-buahan langsung dari petani yang tengah kesulitan memasarkan karena PSBB menyempitkan ruang gerak mereka, dan memasarkan jualannya secara daring. Pengiriman dilakukan melalui perusahaan jasa ekspedisi, atau jasa pengantaran barang seperti Grab dan

GoJek. Bahkan selama masa pandemi Covid-19 ini jumlah pemesanan produk pertanian mencapai lima kali lipat dibanding sebelum merebaknya wabah Corona.

Start-up berbasis produk bahan pangan memang bukan hal baru. Pada mulanya bisnis ini lebih menasar konsumen besar, seperti industri hotel, restoran, dan kafe. Namun merebaknya virus Corona membuat permintaan juga ramai dari konsumen rumah tangga (*end user*).

Sandi Octa Susila, yang menyebut dirinya duta petani milenial, mengungkapkan kondisi saat ini memiliki tantangan tersendiri di sektor pertanian. Sementara di satu sisi para petani kesulitan memasarkan hasil panennya karena kebijakan PSBB, di sisi lain konsumen kesulitan mendapatkan produk segar karena produk tak menjangkau pasar. Inilah yang mendorongnya mengembangkan aplikasi distribusi *online* yang melibatkan para petani di wilayah Cianjur, Jawa Barat. Ternyata permintaan pun laris manis. "Saya harap petani seluruh Indonesia dapat menerapkan pola ini," ujarnya. "Semua pihak diuntungkan. Para petani pun tak kesulitan akibat pandemi ini," tuturnya.

Untuk menjaga keamanan produknya, para pengusaha produk segar ini menerapkan protokol kesehatan dengan ketat. Mulai dari menyeleksi kualitas produknya, hingga memeriksakan kesehatan orang-orang yang terlibat dari mata rantai distribusi. "Kami memberikan vitamin untuk menjaga kebugaran, mengecek suhu tubuh secara teratur,

menggunakan masker dan sarung tangan saat bertugas," ujarnya. Gudang penyimpanan produk pun dibersihkan tiga kali sehari. Untuk menjaga kesehariannya produk langsung dikemas dan disimpan di gudang berpendingin. Kemudian segera dikirim ke konsumen begitu pesanan yang masuk.

Keberadaan *start-up* agribisnis diharapkan mampu mendorong produktivitas dan kesejahteraan petani lokal. Harga yang ditentukan perusahaan-perusahaan ini pun sangat bersaing, karena mereka mengambil langsung dari petani dan menjual langsung ke konsumen akhir. Dengan pola seperti ini, perekonomian digital diperkirakan menghasilkan nilai perputaran yang bisa menambah Pendapatan Domestik Bruto (PDB) Indonesia hingga US\$ 150 miliar. Jika 10% PDB ini bisa dimanfaatkan petani, *start-up* agribisnis berpotensi besar meningkatkan kesejahteraan petani. Inovasi di sektor pertanian akan mengalami akselerasi dan menarik minat para milenial menggeluti sektor pertanian.

Keterlibatan *start-up* agribisnis tentu berdampak pada peningkatan produktivitas industri pertanian. Menteri Pertanian, Syahrul Yasin Limpo, mengungkapkan saat ini pemerintah menggandeng para pelaku usaha pertanian yang berbasis teknologi informasi. Keberadaan *start-up* yang bergerak di bidang agribisnis dan holtikultura membantu memudahkan masyarakat mendapatkan komoditas pangan dengan mudah dan lebih murah.

Untuk menunjang digitalisasi pertanian saat ini pemerintah tengah

mengembangkan empat inisiatif digital pada sektor strategis pertanian. Pertama, pertanian presisi, yakni meningkatkan produktivitas berbasis aplikasi digital. Kedua, hub-digital pertanian, yaitu menggunakan *platform* digital untuk menghubungkan pelaku rantai pasok pertanian. Ketiga, keuangan mikro pertanian, yaitu mengenalkan aplikasi digital keuangan mikro kepada pelaku sektor pertanian. Keempat, lelang pertanian digital, menggunakan aplikasi digital untuk lelang komoditas pertanian.

Saat ini terdapat ratusan pelaku usaha rintisan agribisnis yang berkembang di seluruh Indonesia. Hal ini menunjukkan bahwa peluang pengembangan usaha rintisan pemasok komoditas pertanian masih terbuka lebar. Para pelaku ini juga dapat mempelajari usaha sejenis di luar negeri yang telah berkembang pesat, terutama di Jepang, Thailand, Malaysia, dan Vietnam. Kita pun dapat berharap, dalam waktu dekat akan muncul jajaran pengusaha muda Indonesia yang berjaya di sektor pertanian ini. •

Gaya Hidup Sehat di Era *New Normal*

PSBB telah usai, berganti menjadi Pembatasan Sosial Berskala Lokal (PSBL). Sebagian besar aktivitas perekonomian mulai diizinkan, namun dengan banyak pembatasan. Inilah *new normal*, beraktivitas dengan menerapkan protokol kesehatan yang ketat.

Pandemi belum berlalu. Meski mulai melambat, kasus baru penderita Covid-19 masih terus tercatat. Situasi belum kembali normal. Namun jika PSBB terus diterapkan, aktivitas masyarakat terhenti dan roda ekonomi tidak berputar. Bak menghadapi buah simalakama, jika PSBB dilanjutkan, perekonomian mati. PHK di mana-mana dan rakyat sengsara. Tapi jika kegiatan dibuka seperti sediakala, risiko penularan Covid-19 merajalela. Jumlah korban akan semakin tinggi. Inilah yang mendorong pemerintah melonggarkan pembatasan, agar ekonomi tetap stabil, tapi kesehatan masyarakat pun tetap terjaga.

Caranya? Inilah yang disebut kenormalan baru (*new normal*). Masyarakat tetap berkegiatan, tapi dengan menerapkan protokol kesehatan yang ketat: menggunakan masker, mencuci tangan dengan sabun atau *hand sanitizer*, dan tetap menjaga jarak aman ketika berada di ruang publik.

KENAPA HARUS *NEW NORMAL*?



New Normal

- Aktivitas normal berdampingan dengan corona
- Tetap memberlakukan protokol kesehatan Covid-19
- Perubahan pola hidup
- Masyarakat produktif dan tetap aman



Alasan New Normal :

- Vaksin belum pasti kapan ditemukan
- Virus tidak akan hilang (sumber: WHO)
- Memulihkan perekonomian
- Menghindari PHK massal

Kebijakan Mendukung New Normal :

- Karyawan di bawah 45 tahun diizinkan bekerja
- Karyawan 45 tahun ke atas bekerja di rumah



Praktik New Normal :

- Terdapat aturan dan ketentuan yang mengikat
- Masyarakat melakukan disiplin tinggi
- Berlangsung sampai waktu yang belum dapat dipastikan (sampai ditemukan vaksin)



Panduan Protokol Kesehatan Pencegahan Covid-19 Sambut New Normal

Jaga Kebersihan Tangan

Cucilah tangan secara teratur terutama setelah menyentuh benda-benda yang berpotensi terdapat virus.

Jangan Menyentuh Wajah

Usahakan tidak menyentuh area wajah khususnya mata, hidung, dan mulut.

Terapkan Etika Batuk dan Bersin

Tutup mulut menggunakan lengan atas bagian dalam atau tisu dan langsung buang ke tempat sampah setelahnya.

Gunakan Masker

Pakailah masker ketika beraktivitas di luar rumah.

Isolasi Mandiri

Langsung karantina diri sendiri ketika merasa sakit dan segera hubungi *contact center* Covid-19 untuk penanganan lebih lanjut.

Jaga Jarak

Hindari berjabat tangan dan sentuhan fisik lainnya dengan orang lain. Jaga jarak aman ketika berada di tempat-tempat umum.

Jaga Kesehatan

Terapkan pola hidup sehat guna menjaga kesehatan dan meningkatkan imun tubuh.



New Normal Starter Kit

Sediakan perlengkapan berikut ketika beraktivitas di luar rumah

- Masker
- Hand sanitizer
- Tisu
- Peralatan makan pribadi
- Perlengkapan ibadah pribadi (sajadah, mukena, sarung)
- Helm pribadi (bila sering menggunakan ojek online)



Perilaku Era New Normal

- Jaga jarak (1-2 m)
- Tidak berjabat tangan
- Mandi atau ganti pakaian setelah beraktivitas di luar rumah





Selamat Hari Raya Idulfitri

1441 H

Tetap bermaaf-maafan
walau jarak memisahkan
#dirumahaja

