



### INSPIRASI

Muliaman D Hadad :  
**Buah Prinsip  
Sederhana  
Sang  
Nakhoda**



### DIALOG

Kusumaningtuti S Soetiono :  
**Kami Membangun  
Sistem Perlindungan  
Konsumen yang  
Terintegrasi**

LAYANAN KONSUMEN OJK



(KODE AREA) **500 655**  
O J K

Edisi Agustus 2013 Th. I



# EDUKASI KONSUMEN

Saya ingin  
meminta  
informasi tentang  
produk keuangan  
A?

Saya mau  
menyampaikan  
informasi untuk  
mewaspadai  
investasi B

**Saya bermaksud  
melakukan pengaduan  
terkait sengketa saya  
dengan perusahaan jasa  
keuangan C!**

Saya ingin tahu tentang  
legalitas perusahaan dan  
produk jasa keuangan D?

Saya mau bertanya  
mengenai prosedur  
penyelesaian  
sengketa nasabah  
dan perusahaan jasa  
keuangan di OJK?

# FINANCIAL CUSTOMER CARE



DEWAN KOMISIONER OTORITAS JASA KEUANGAN REPUBLIK INDONESIA



1



2

**1 DR. Muliaman D. Hadad**  
Ketua Dewan Komisiner

**2 DR. Rahmat Waluyanto, MBA**  
Wakil Ketua Dewan Komisiner Sebagai  
Ketua Komite Etik Merangkap Anggota  
Dewan Komisiner



3



4

**3 Nelson Tampubolon, SE, MSM**  
Kepala Eksekutif Pengawas Perbankan  
Merangkap Anggota Dewan Komisiner

**4 Ir. Nurhaida, MBA.**  
Kepala Eksekutif Pengawas Pasar Modal  
Merangkap Anggota Dewan Komisiner



5



6



7

**5 DR. Firdaus Djaelani, MA**  
Ketua Eksekutif Pengawas Industri Keuangan  
Non Bank Merangkap Anggota Dewan  
Komisiner

**6 DR. Kusumaningtuti  
Sandriharmy Soetiono,  
S.H., LLM**  
Anggota Dewan Komisiner  
Bidang Edukasi dan Perlindungan Konsumen

**7 Prof. DR. Ilya Avianti, S.E., M.Si.,  
Ak. CPA**  
Ketua Dewan Audit Merangkap  
Anggota Dewan Komisiner

**8 DR. Ir. Anny Ratnawati, M.Sc**  
Anggota Dewan Komisiner  
Ex-Officio Kementerian Keuangan

**9 DR. Halim Alamsyah, SH, SE, MA**  
Anggota Dewan Komisiner  
Ex-Officio Bank Indonesia



8



9



SALAM  
REDAKSI

# JEMBATAN INFORMASI STAKEHOLDER OJK

**P**embaca yang budiman, Otoritas Jasa Keuangan dibentuk dengan tujuan agar keseluruhan kegiatan di dalam sektor jasa keuangan terselenggara secara teratur, adil, transparan dan akuntabel. Di samping itu, lembaga ini harus mewujudkan sistem keuangan yang tumbuh secara berkelanjutan dan stabil. Selain itu, lembaga ini juga mendapat amanah untuk melindungi kepentingan konsumen dan masyarakat.

Bidang Edukasi dan Perlindungan Konsumen Otoritas Jasa Keuangan menerbitkan majalah Edukasi Konsumen yang sedang Anda baca ini dengan tujuan mensosialisasikan dan mendukung terwujudnya visi, misi, dan program OJK, khususnya untuk melindungi kepentingan konsumen dan masyarakat.

Kelahiran majalah yang dibidani langsung oleh Dewan Komisiner OJK Bidang Edukasi dan Perlindungan Konsumen (EPK) DR. Kusumaningtuti Sandriharmy Soetiono, S.H., LL.M ini dilatari fakta bahwa masyarakat sangat membutuhkan informasi terpercaya terkait produk, layanan, dan lembaga jasa keuangan. Oleh karena itu, kami berharap kehadiran majalah ini akan menjadi media yang efektif dalam menjembatani antarotoritas, pelaku industri jasa keuangan, dan masyarakat luas sebagai konsumen.

Pada edisi perdana ini tema utama yang kami angkat adalah tentang Sistem Pelayanan Konsumen Keuangan Terintegrasi atau *Financial Customers Care (FCC)* sebagai tulisan utama. FCC merupakan sarana bagi konsumen untuk meminta informasi, menyampaikan informasi, dan membuat pengaduan kepada OJK berkaitan dengan produk, layanan, dan lembaga jasa keuangan secara cepat, mudah, dan murah. Apa dan bagaimana

FCC dapat Anda baca di Rubrik Sorotan Utama.

Di bagian lain, kami sajikan juga sejumlah topik menarik di industri jasa keuangan dalam Rubrik Fokus. Pada Fokus Perbankan, Anda bisa membaca tulisan tentang modus baru kejahatan internet di perbankan dan bagaimana menghindarinya. Pada Fokus Pasar Modal, kami paparkan manfaat sekaligus risiko berinvestasi di reksa dana. Sementara Fokus Industri Keuangan Non Bank, kami ulas tentang aturan pendaftaran fidusia yang bermanfaat melindungi konsumen dari *multifinance* nakal.

Tentu saja masih banyak rubrik-rubrik informatif, menarik, dan bermanfaat lainnya yang dapat Anda nikmati dalam sajian perdana ini, seperti rubrik Inspirasi, Dialog, Perspektif, Tinjauan Regulasi, Galeri Pendapat, Forum Nasabah, Telaah Produk, Waspada Investasi, Forum Nasabah, Konsumen Cerdas, Terminologi Keuangan dan Tahukah Anda.

Pembaca yang budiman, kami menyadari bahwa masih banyak kekurangan dalam terbitan perdana ini. Kritik dan masukan Anda sangat kami harapkan untuk perbaikan majalah ini hingga dapat menjadi jembatan informasi yang efektif bagi seluruh *stakeholder* OJK pada khususnya, dan masyarakat luas pada umumnya. **Selamat membaca.**

*Redaksi*

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

## EDUKASI KONSUMEN

**DEWAN PELINDUNG:** DR. Muliaman D. Hadad (Ketua Dewan Komisiner OJK) **DEWAN PENASEHAT:** DR. Kusumaningtuti S. Soetiono, S.H., LL.M (Anggota Dewan Komisiner OJK Bidang Edukasi dan Perlindungan Konsumen), Sri Rahayu Widodo (Deputi Komisiner EPK) **PEMIMPIN UMUM/PEMIMPIN REDAKSI:** Agus Sugiarto (Direktur Informasi dan Edukasi) **REDAKTUR AHLI:** Sondang Martha (Direktur Pelayanan Konsumen), Anto Prabowo (Direktur Pengembangan Kebijakan Perlindungan Konsumen), Heni Nugraheni (Direktur Pembelaan Hukum Perlindungan Konsumen) **REDAKTUR:** Eko Ariantoro (Kepala Divisi Informasi) **REDAKSI:** Anggota Tim Direktorat Informasi dan Edukasi **PENERBIT:** Bidang Edukasi & Perlindungan Konsumen OJK **ALAMAT REDAKSI:** Menara Radius Prawiro Lantai 2, Komplek Perkantoran Bank Indonesia, Jl. MH Thamrin No. 2, Jakarta 10350 **TELEPON:** (Kode Area) 500655 **FAKSIMILI:** (021) 3866032 **EMAIL:** konsumen@ojk.go.id **WEBSITE:** www.ojk.go.id



## DAFTAR ISI

## FOKUS

### PERBANKAN

#### 20 INTERNET BANKING FRAUD

Iklan-iklan di berbagai media yang menawarkan kemudahan bertransaksi perbankan secara elektronik (*electronic banking*) memang sangat menggoda. Selain terlihat sangat mudah dilakukan, godaan lainnya adalah makin banyaknya bonus yang bisa didapat jika nasabah makin banyak melakukan transaksi secara elektronik.

### PASAR MODAL

#### 24 INVESTASI PAS BAGI YANG SERBA TERBATAS

Produk investasi reksa dana sangat cocok bagi para investor yang memiliki banyak keterbatasan, seperti waktu terbatas, dana terbatas, informasi terbatas, dan pengetahuan investasi yang terbatas.

## SOROTAN UTAMA

#### 08 FCC: MEWUJUDKAN HARAPAN MASYARAKAT

Layanan *financial customer care* yang didirikan oleh OJK membawa harapan baru bagi masyarakat. kini konsumen keuangan bisa menyampaikan pengaduan terkait layanan jasa keuangan tanpa harus takut pengaduannya tidak digubris.

#### 12 MENGOPTIMALKAN FUNGSI FCC

Tujuan pembentukan OJK, sebagaimana tertulis dalam UU OJK Pasal 4 Huruf c adalah agar keseluruhan kegiatan dalam sektor jasa keuangan mampu melindungi kepentingan konsumen dan masyarakat, termasuk perlindungan terhadap pelanggaran dan kejahatan di sektor keuangan. Salah satu program strategis OJK untuk memperkuat sistem perlindungan konsumen adalah dengan meluncurkan layanan konsumen keuangan Terintegrasi atau *Financial Customer Care (FCC)*.

#### 14 MENDORONG EFEKTIFITAS PENGADUAN FCC

Layanan Konsumen Keuangan Terintegrasi atau *Financial Customer Care (FCC)* Otoritas Jasa Keuangan (OJK) menerima puluhan pengaduan tentang penipuan investasi. Seberapa jauh OJK menindaklanjuti laporan masyarakat tersebut?

### INSPIRASI

#### 04 MULIAMAN D HADAD : BUAH PRINSIP SEDERHANA SANG NAKHODA



### DIALOG

#### 16 KUSUMANINGTUTI S SOETIONO : KAMI MEMBANGUN SISTEM PERLINDUNGAN KONSUMEN YANG TERINTEGRASI



**LEMBAGA KEUANGAN NON BANK****28 ATURAN FIDUSIA : AGAR KONSUMEN LEBIH TENANG**

Pernahkah Anda membaca secara teliti perjanjian kredit saat Anda membeli kendaraan dari perusahaan pembiayaan? Mungkin pernah, tapi kebanyakan orang kerap kali hanya membaca selintas saja. Padahal di situ tercantum poin yang sangat penting bagi konsumen, yaitu perihal perjanjian fidusia.

**GLOBAL****32 PERLINDUNGAN KONSUMEN KEUANGAN DUNIA: INDONESIA MELANGKAH BERSAMA NEGARA MAJU**

Praktik perlindungan nasabah sektor keuangan di Indonesia dinilai bisa setara dengan yang ada di negara-negara maju.

**PERSPEKTIF****34 AGUS SUGIARTO : LITERASI KEUANGAN UNTUK MEMAKMURKAN MASYARAKAT****TINJAUAN REGULASI****36 PENDAFTARAN JAMINAN FIDUSIA UNTUNGAN SEMUA PIHAK****GALERI PENDAPAT****38 AWAS INVESTASI EMAS BODONG!****TELAAH PRODUK****40 GELANG E-MONEY: MUDAH DAN GAYA****WASPADA INVESTASI****42 AYO PAHAMI RISIKO UNIT LINK!****KONSUMEN CERDAS****44 MENGHITUNG ANGSURAN DAN BUNGA KPR****FORUM NASABAH****46 MENGENAL APA DAN BAGAIMANA ORGANISASI OJK?****KOMUNITAS****50 ASOSIASI PENGELOLA REKSA DANA INDONESIA (APRDI)**

28



32

**SELEBRITAS****52 PENGALAMAN MENGGUNAKAN PRODUK KEUANGAN****54 TERMINOLOGI KEUANGAN****TAHUKAH ANDA ?****56 RAGAM AKSI INVESTASI BODONG****KABAR OTORITAS****58 ROAD SHOW SOSIALISASI DAN EDUKASI OJK****62 ATURAN OJK MELINDUNGI KONSUMEN KEUANGAN****63 SEREMONIAL**





**Muliaman D. Hadad**  
Ketua Dewan Komisiner Otoritas Jasa Keuangan

# BUAH PRINSIP SEDERHANA SANG NAKHODA



## Kerjakan apa yang harus dikerjakan, susun prioritas, komunikasikan dan bekerjalah sebagai tim. Itulah prinsip sederhana dari Muliaman D Hadad, sang nakhoda OJK.

**H**idup yang sederhana seringkali membawa seseorang ke puncak karier. Bahkan prinsip sederhana itu juga mampu membuat perjalanan karier seseorang seperti tanpa hambatan. Muliaman D Hadad sudah membuktikan hal itu. Sosok ramah ini, boleh dibilang berhasil dalam membangun kariernya. Pria kelahiran Bekasi, 53 tahun lalu itu kini menjadi orang nomor satu di Otoritas Jasa Keuangan (OJK), lembaga pengawas sektor keuangan yang baru berdiri tahun ini.

Awalnya Muliaman tidak pernah bermimpi untuk menjalani pekerjaan seperti yang dia jalani sekarang ini. "Saya hanya mengerjakan apa yang harus dikerjakan," ujar dia. Akan tetapi kata-kata sederhana namun bernas itu justru yang mendorongnya untuk selalu berbuat yang terbaik.

Bahkan mantan Deputy Gubernur Bank Indonesia mengaku tidak pernah berniat untuk berkarier di bank sentral karena awalnya masuk ke 'Thamrin' hanya untuk memenuhi kewajiban terkait beasiswa yang didapatnya.

Awal tahun 80-an, sewaktu menjadi mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, Muliaman muda mendapatkan beasiswa dari BI untuk menyelesaikan studi sarjananya. Keinginan untuk mengurangi beban orang tua saat itu memaksanya untuk mencari-cari beasiswa.

Ada banyak perusahaan yang menawarkan bantuan biaya studi waktu itu, namun BI-lah yang kemudian dipilih dia karena jumlahnya paling besar dibanding lainnya. Waktu berlalu dan Muliaman menyelesaikan kuliahnya

pada 1984. Lalu, karena harus bekerja di bank sentral setelah lulus kuliah, sebagai konsekuensi beasiswa yang didapat, dia pun masuk BI sebagai pegawai ikatan dinas. "Sebelumnya tidak pernah terbayang BI itu apa," kenang pria yang semasa kuliah sempat aktif di organisasi mahasiswa ekstra kampus itu.

Meski begitu dia berusaha untuk bekerja dengan baik dan menjalani semuanya seperti seharusnya. Kariernya di bank sentral dimulai sebagai staf umum di Kantor Bank Indonesia Mataram tahun 1986. Beberapa tahun berselang, pada tahun 1990 pihak BI mengirimnya untuk sekolah lagi. Muliaman pun mengambil pendidikan S2 di John F Kennedy School of Government, Harvard University, USA dan memperoleh gelar Master of Public Administration pada tahun 1991.

Kegiatan belajar formalnya tidak berhenti sampai di situ. Lima tahun berselang ayah dari Iqbal, Miriam, dan Rayhan ini meraih gelar doktor bidang Business and Economics dari Monash University, Australia.

Muliaman cukup lama berada di jajaran tengah dalam struktur karier di BI. Lalu, kariernya mulai menanjak setelah pada 2004 dia dipercaya menduduki jabatan Kepala Biro Sistem Stabilitas Keuangan BI. Pada tahun itulah BI merilis lanskap perbankan Indonesia yang dikenal dengan Arsitektur Perbankan Indonesia (API). Dan perannya dalam penyusunan API terbilang signifikan.

Setelah itu, kariernya melesat lebih cepat. Dia diangkat menjadi Direktur Direktorat Penelitian dan Pengaturan Perbankan BI pada 2005 dan setahun

kemudian menjadi Deputy Gubernur BI hingga 2011. Muliaman diangkat pertama kali sebagai Deputy Gubernur Bank Indonesia sesuai Keputusan Presiden RI No.69/P Tahun 2006, tanggal 22 Desember 2006.

Setelah itu pria murah senyum ini diangkat kembali untuk masa jabatan yang kedua kali sebagai Deputy Gubernur Bank Indonesia sesuai Keputusan Presiden RI No.75/P tanggal 21 Desember 2011 dan diambil sumpahnya pada tanggal 29 Desember 2011. Dia dipercaya untuk kembali menjabat sebagai Deputy Gubernur hingga 2016.

Namun nasib berkata lain. Pada 2012, Muliaman lulus dalam *fit and proper test* calon Ketua Dewan Komisiner Otoritas Jasa Keuangan (OJK), lembaga pengawas baru yang akan menjadi *watch dog* bagi seluruh lembaga di sektor keuangan.

Ketika ditanya apa kiatnya sehingga bisa menjalani karier dengan mulus, Muliaman yang juga menjadi staf pengajar di beberapa perguruan tinggi termasuk UI dan STIE Indonesia Banking School ini menjawab tak ada yang khusus.

"Semua itu proses. Ya saya berupaya bekerja dengan baik, dan akhirnya dikirim sekolah lagi oleh BI. Pulang belajar, ya bekerja lagi seperti biasa, dan berjalan sampai sekarang. Jadi apa yang ada dihadapi saja," kata dia lagi.

### Beragam Tantangan

Meski mengaku tidak terbebani dengan jabatan sebagai orang nomor satu di lembaga yang akan memayungi seluruh penyedia jasa-jasa keuangan Tanah Air, Muliaman bukannya menafikan adanya beragam tantangan

## DR. Muliaman D Hadad

Tempat & tanggal lahir:  
Bekasi, 03 April 1960

### Alamat.

Jl. Patiunus No. 4 Kebayoran, Jakarta Selatan

Posisi Sebelumnya:

- (2006-2012) Deputi Gubernur Bank Indonesia
- Anggota (*ex-officio*) Dewan Komisiner LPS
- Dosen Pasca Sarjana di beberapa perguruan tinggi, termasuk Universitas Indonesia, STIE Indonesia Banking School

### Pendidikan.

- (1979 - 1984) Universitas Indonesia - Fakultas Ekonomi
- (1990 - 1991) Harvard University - John F Kennedy School of Government, USA - Master of Business
- (1996 - 1997) Monash University, Australia - Faculty of Bussines and Economics - Doktor Ekonomi

### Karier.

- (1986) Staf umum, Kantor Bank Indonesia Mataram
- (2003) Kepala Biro Stabilitas Sistem Keuangan Bank Indonesia
- (2005) Direktur Direktorat Penelitian dan Pengaturan Perbankan Bank Indonesia
- (2006 - 2011) Deputi Gubernur Bank Indonesia
- (2011 - 2016) Deputi Gubernur Bank Indonesia

### Kegiatan lain.

- Anggota KAHMI
- (2008 - 2011 dan 2011 - 2014) Ketua Masyarakat Ekonomi Syariah
- (2007-2010 dan 2010 - 2013) Ketua ILUNI FE Universitas Indonesia
- (2003 - 2006 dan 2006 - 2009) Sekjen PP ISEI
- (2005-2007) Ketua Umum Ikatan Pegawai BI (IPEBI)
- Sekretaris Dewan Penasehat Indonesian Risk Professionals Association (IRPA)
- Ketua Komite Evaluasi Program Education dan Latihan Lembaga Pengembangan Perbankan Indonesia (LPPI)
- Dewan Penasihat Lembaga Komisaris dan Direktur Indonesia
- Ketua Fokus Group Pengurus Pusat Ikatan Sarjana Ekonomi Indonesia

pada lembaga yang baru terbentuk itu.

Sebelum OJK berdiri persoalan-persoalan di lembaga keuangan baik bank maupun nonbank sangat banyak yang belum terselesaikan. Akan tetapi karena fungsi pengawasan mikroprudensial perbankan baru akan dilaksanakan tahun depan, saat ini fokus OJK ada pada lembaga nonbank.

Salah satunya adalah asuransi.

Beberapa tahun belakangan industri jasa proteksi ini memang masih terbelit masalah permodalan, keterbukaan dan *fraud* yang membuat industri ini seringkali mendapatkan reputasi yang buruk dari publik.

Mengenai hal tersebut, lelaki yang pernah menjabat sebagai Sekretaris Jenderal Pengurus Pusat Ikatan Sarjana Ekonomi Indonesia (ISEI) pada 2003-2006 dan 2006-2009 itu mengatakan akan menyelesaikan satu per satu masalah itu.

"Seperti perusahaan asuransi yang selama ini di dijamin, sekarang ini kita tutup satu per satu. Kemudian dana pensiun yang tidak aktif, pelan-pelan kita kurangi, dan sebagainya. Jadi secara bertahap mulai kita selesaikan persoalan-persoalan yang diwariskan ke kita," beber Muliaman.

Sementara tantangan lain yang tak kalah serius adalah terkait politik.

Menurut pria kelahiran 3 April 1960 itu, sejatinya sejak awal bahkan sebelum berdiri, lembaga OJK tidak pernah lepas dari hiruk pikuk politik. Sebelum dipilih, pengurus lembaga yang akan mengambil peran pengawasan dari bank sentral dan Bapepam LK ini harus melewati panitia seleksi. Setelah itu panitia menyerahkan nama-nama yang sudah diseleksi itu ke Presiden, dan kemudian nama-nama itu diserahkan Presiden ke DPR.

Proses politik yang cukup panjang itu telah memberikan pemahaman kepada dia bahwa lembaga yang dia pimpin itu memang sangat diharapkan untuk bekerja dengan baik. "Mungkin saya ini orang yang paling banyak mengikuti *fit and proper* di DPR. Jadi saya paham bahwa proses politik itu terjadi," kata Muliaman yang merupakan pejabat





termuda yang pernah menjadi Deputi Gubernur Bank Indonesia.

Untuk itu dia harus memastikan kepada publik dan seluruh *stake holder* bahwa sebagai pimpinan dia harus mampu menggambarkan apa yang menjadi prioritas lembaganya.

Namun begitu, dia melihat bahwa OJK setidaknya mendapat modal politik yang bagus karena sejak awal sudah didukung oleh parlemen. Akan tetapi menurut Muliaman, tetap saja pihaknya kemungkinan akan mendapat intervensi ataupun tekanan dari DPR. "Tantangan misalnya intervensi, tekanan, menurut saya di BI juga sama (kemungkinannya). Jadi sudah familiar, tinggal bagaimana kami menanganinya, tanpa harus kehilangan arah, tanpa harus mengorbankan prinsip-prinsip dan aturan main yang telah disepakati."

#### Harmonisasi Internal

Selain itu, Muliaman juga menghadapi tantangan internal yang rumit mengingat orang-orang yang ada dalam lembaganya berasal dari dua institusi berbeda yang sudah mapan secara struktural dan kultural. Pegawai OJK merupakan gabungan dari pegawai Bank Indonesia dan Bapepam -LK Kementerian Keuangan.

Dua institusi sudah memiliki budaya kerja yang boleh dibilang berbeda satu sama lain. Nah, di sinilah tantangan sebenarnya bagi Ketua OJK secara internal muncul. Muliaman mengakui bahwa OJK dibentuk dari dua regulator yang berbeda dengan rezim yang juga beda. Sehingga, ada keperluan untuk harmonisasi.

Bahkan menurut Dosen Pasca Sarjana Universitas Indonesia itu, ada hal-hal yang tidak bisa disamakan, karena memang ciri-ciri atau karakteristik lembaga keuangan yang berbeda-beda. "Istilah saya bukan penyamaan, tetapi melakukan harmonisasi dari berbagai macam aturan agar spiritnya sama," ujar Muliaman.

Harmonisasi internal itu merupakan hal yang sangat penting pada tahap

pertama lembaganya itu mulai bekerja. Ibaratnya, Muliaman harus terlebih dahulu membangun rumah. Setelah rumah terbangun maka yang harus dilakukan adalah *beres-beres* dan merapikan rumah tersebut. Di saat yang sama, OJK harus sudah melakukan tugas pengawasan kepada lembaga lain.

Ketika OJK masih beres-beres rumah, ia juga tidak boleh meninggalkan tugasnya sebagai pengawas. Malahan ada beban bahwa pengawasan OJK tidak boleh lebih jelek dari sebelumnya. "Ini seperti orang baru pindahan kemudian harus menjadi RT," kelakar Muliaman. "Namun bukan berarti kami tidak melakukan pengawasan dengan baik. Secara bersama-sama ini semua harus dikerjakan."

Oleh karena itu pada bulan-bulan pertama OJK sibuk untuk membuat aturan internal. Tidak seperti otoritas lain yang sudah mapan struktur kelebagaannya, di OJK, kata Muliaman, dia harus membuat aturan dari nol. Seperti aturan kedisiplinan pegawai, absensi, mekanisme pengadaan, payung hukum kegiatan, dan sebagainya, layaknya sebuah organisasi normal. "Dan *alhamdulillah*, semuanya sekarang sudah lengkap. Jadi mestinya mulai semester dua ini OJK sudah bisa lari cepat, walau tantangan ke depan masih banyak," jelas dia.

Dengan membangun struktur internal, Muliaman ingin memastikan bahwa orang-orang dalam lembaganya adalah orang-orang yang memenuhi *fit* dan *proper*, berintegritas dan profesional. Karena hal itu penting untuk meyakinkan lembaga-lembaga keuangan yang harus diawasi oleh OJK.

Selain itu untuk memastikan program-programnya berjalan terutama di internal, Muliaman juga memiliki strategi yang terbilang sederhana. *Pertama* adalah kerjakan apa yang harus dikerjakan, *kedua*, susun prioritas sehingga ada agenda yang *clear* dan terselesaikan. *Ketiga* komunikasikan itu kepada semua lapisan, baik ke samping maupun ke bawah. "Setelah

kami komunikasikan dan dipahami, kami berusaha mengerjakannya sebagai sebuah tim," kata pria yang pernah menjadi Ketua Komite Evaluasi Program Pendidikan dan Latihan Lembaga Pengembangan Perbankan Indonesia (LPPI).

#### Leisure Time

Selain dikenal aktif dalam menghasilkan tulisan ilmiah yang diterbitkan pada berbagai jurnal, Muliaman juga sering tampil sebagai pembicara di berbagai forum internasional, khususnya untuk topik kerangka regulasi finansial dan kestabilan sistem keuangan.

Di tengah-tengah kesibukannya sebagai nakhoda OJK, waktu luang adalah sesuatu yang sulit ditemukan oleh mantan ketua Ikatan Alumni Universitas Indonesia (Iluni) periode 2007-2010 itu. Kini dia hanya bisa menyempatkan membaca buku dalam waktu yang cukup panjang pada akhir pekan.

Walaupun begitu, setiap ada kesempatan baik di dalam negeri ataupun di luar negeri, dia selalu menyempatkan diri untuk membeli buku. "Pokoknya buku itu saya beli dulu, bacanya belakangan. Makanya staf saya, kemana pun saya pergi, pasti tahu bahwa saya pasti ke toko buku. Dan saya pasti pulang dengan buku yang banyak," kata pria yang hobi memancing ini.

Setiap orang memang memiliki setidaknya satu hal yang menjadi inspirasi dalam hidupnya. Begitu pun Muliaman. Menurut dia, ada satu buku yang dinilai membuatnya berubah baik dalam berpikir maupun bertindak yaitu buku berjudul *Berpikir dan Berjiwa Besar* karangan David J. Schwartz. "Buku itu yang membuat cara saya melihat persoalan jauh lebih positif. Karena cara melihat persoalan itu menjadi awal dari segalanya," tutur dia.

Dan prinsip sederhana dalam buku itu jadi salah satu yang mengantarkan Muliaman hingga berada dalam posisinya sekarang ini. //Tim EPK



# FCC: MEWUJUDKAN HARAPAN MASYARAKAT

Layanan Financial Customer Care yang didirikan oleh OJK membawa harapan baru bagi masyarakat. Kini konsumen keuangan bisa menyampaikan pengaduan terkait layanan jasa keuangan tanpa harus takut pengaduannya tidak digubris.

**S**

ajak Otoritas Jasa Keuangan resmi berdiri pada awal tahun ini, beribu harapan terbit mengiringinya.

Maklum saja selama ini, konsumen di industri jasa keuangan seperti tak punya tempat mengadu dan menggantungan asa jika mereka memiliki masalah dengan lembaga keuangan.

Namun mulai kini semua berubah. Setidaknya harapan masyarakat tentang adanya lembaga yang melindungi mereka dan menjadi tempat mengadu mulai terlihat sosoknya dengan jelas. Benar saja, sepanjang Januari hingga Juni 2013, OJK khususnya Direktorat

Edukasi dan Perlindungan Konsumen (EPK) menerima 1.375 pengaduan yang diterima pusat pengaduan atau *call center*.

Dari pengaduan yang berasal dari telepon itu, jumlah masyarakat yang meminta informasi sebanyak 73 persen atau 1.009 panggilan, pengaduan sebanyak 18 persen atau 243 panggilan, dan penyampaian informasi sebesar 9 persen atau sebanyak 123 panggilan.

Sebagai perbandingan saja, jumlah pengaduan ke Bank Indonesia sampai akhir 2012 berjumlah 521, ke Badan Perlindungan Konsumen Nasional (BPKN) sebanyak 352 panggilan, dan

Yayasan Lembaga Konsumen Indonesia (YLKI) sebanyak 621 panggilan pada 2012.

"Hal tersebut menunjukkan antusiasme serta besarnya harapan masyarakat," kata Komisioner OJK Bidang Edukasi dan Perlindungan Konsumen, Kusumaningtuti S Soetiono di sebuah diskusi dengan wartawan Juni lalu.

Tak berlebihan kiranya jika kehadiran OJK, terutama di bidang Edukasi dan Perlindungan Konsumen (EPK) bagai hujan yang datang di musim kemarau bagi nasabah di sektor keuangan. Oleh karena itu



**GERAI FCC DI CITY WALK SUDIRMAN,** Jakarta, yang mulai beroperasi pada Mei 2013 ini bertujuan agar pelayanan konsumen keuangan secara terintegrasi bisa lebih mudah dijangkau masyarakat.

demikian meningkatkan pelayanan kepada masyarakat pada triwulan pertama tahun 2013, otoritas telah membentuk Sistem Layanan Konsumen Keuangan Terintegrasi (SiPeka) atau *Financial Customer Care (FCC)*, sebagai tempat bagi konsumen keuangan dan masyarakat untuk memperoleh informasi, menyampaikan informasi dan pengaduan. Untuk mendukung operasional SiPeka atau FCC ini, otoritas juga telah menciptakan sistem manajemen pengetahuan (*knowledge management system*) yang berisi informasi karakteristik, layanan dan produk lembaga jasa keuangan.

Memang pada tahun pertama sejak dibentuk, Bidang EPK menjadi bagian yang paling sibuk menjalankan tugas OJK di bidang yang terkait edukasi dan perlindungan nasabah di sektor keuangan. Pasalnya tahun ini beragam target yang harus diselesaikan bidang tersebut, misalnya dalam hal sosialisasi kepada masyarakat di seluruh Indonesia.

Sepanjang tahun 2012 lalu, OJK telah melakukan setidaknya 74 kali kegiatan sosialisasi kepada berbagai pihak baik kalangan industri jasa keuangan, akademisi, instansi pemerintah terkait, pemerintah daerah, DPRD, media maupun masyarakat umum. Kegiatan

tersebut telah dilakukan lebih kurang selama 10 bulan mulai Maret 2012 sampai dengan akhir Desember 2012. Sosialisasi itu telah dilakukan hampir di seluruh wilayah Indonesia.

Pada tahun 2013 ini, Bidang EPK akan melanjutkan kegiatan sosialisasi baik kepada industri maupun masyarakat. Secara simultan, bidang itu juga akan melakukan kegiatan edukasi secara masif dan komprehensif. "Kami juga melibatkan media. Keterlibatan media sangat penting karena diharapkan kebijakan dan program OJK dapat tersosialisasikan kepada konsumen dan masyarakat dengan baik," begitu kata Kusumaningtuti yang akrab dipanggil Tituk.

Kegiatan edukasi dan sosialisasi telah dilakukan dalam berbagai event di 10 kota, yaitu Jakarta, Surabaya, Medan, Makassar, Batam, Pangkal Pinang, Balikpapan, Manado, Kendari, dan Solo dalam bentuk seminar, *financial planning*, kuliah umum di perguruan tinggi, serta acara *talkshow* di TV dan radio. Target edukasi dan sosialisasi beragam mulai dari ibu rumah tangga, karyawan, pengusaha UMKM, mahasiswa dan akademisi, sampai dengan organisasi kemasyarakatan seperti kelompok majelis taklim. Untuk memperkuat koordinasi dengan kalangan pemerintahan, OJK juga melakukan pertemuan dengan Muspida setempat dalam setiap kegiatan edukasi dan sosialisasi di daerah.

Fungsi edukasi dan perlindungan konsumen memang menjadi salah satu pilar utama bagi OJK untuk mendukung terciptanya sistem keuangan yang tangguh dan inklusif. Menurut dokumen resmi otoritas, keberadaan fungsi tersebut diarahkan untuk mencapai dua tujuan utama. *Pertama*, untuk meningkatkan kepercayaan dari investor dan konsumen beraktivitas dan berkegiatan usaha di sektor jasa keuangan; dan *kedua*, memberikan peluang serta kesempatan untuk perkembangan sektor jasa keuangan secara adil, efisien dan transparan.

Dan untuk mencapai dua tujuan utama tersebut, OJK telah membuka gerai Layanan Konsumen Keuangan Terintegrasi (*Financial Customer Care/ FCC*) yang bertempat di CityWalk Sudirman, Jakarta pada Mei 2013 lalu. Langkah ini dilakukan agar pelayanan





**Jika para konsumen di industri pasar modal maupun lembaga keuangan non bank memiliki keluhan terkait industri terkait, konsumen bisa menghubungi call center OJK di (Kode Area) 500655. Selain untuk pengaduan, konsumen juga bisa menggali informasi lebih jauh terkait produk-produk di Industri pasar modal maupun industri keuangan non bank.**

Ketua Dewan Komisiner Otoritas Jasa Keuangan  
**Muliaman D. Hadad**

konsumen keuangan secara terintegrasi bisa lebih mudah dijangkau masyarakat.

“Dengan peresmian ini, jika para konsumen di industri pasar modal maupun lembaga keuangan non bank memiliki keluhan terkait industri terkait, konsumen bisa menghubungi *call center* OJK di (Kode Area) 500655,” kata Ketua Dewan Komisiner OJK Muliaman D Hadad saat peresmian. “Selain untuk pengaduan, konsumen juga bisa menggali informasi lebih jauh terkait produk-produk di Industri pasar modal maupun industri keuangan non bank,” tambah Muliaman.

Ke depan, kata dia, layanan tersebut akan terus dikembangkan antara lain menghubungkannya dengan media sosial (*facebook* dan *twitter*), integrasi dengan sistem informasi OJK dan memperluas layanan sampai kantor-kantor regional OJK.

Ada tiga jenis layanan dari FCC yang bisa didapatkan masyarakat. *Pertama*, FCC bisa menjadi tempat bagi konsumen keuangan dan masyarakat untuk memperoleh informasi. *Kedua*, FCC juga bisa menjadi tempat untuk menyampaikan informasi. *Ketiga*, juga menjadi tempat bagi konsumen untuk menyampaikan pengaduan.

Konsumen pun tak perlu khawatir pengaduannya tidak ditindaklanjuti oleh OJK. Sebab dalam sistem kerja layanan pengaduan dalam FCC terdapat alur yang jelas. *Pertama-tama* pengaduan nasabah akan dicatat oleh FCC, maksimal dalam waktu dua hari kerja sudah ada catatan resminya.

Kemudian petugas FCC akan memverifikasi administrasi pengaduan tersebut, jika lengkap maka dalam lima hari kerja sudah dilanjutkan pada

tahap berikutnya: verifikasi lanjutan. Jika belum lengkap maka dibutuhkan maksimal 20 hari kerja. Kelengkapan administrasi itu terdiri bukti telah menyampaikan keluhan kepada lembaga keuangan yang dimaksud, identitas diri, deskripsi pengaduan (kronologis) dan dokumen pendukungnya jika ada.

Tahap berikutnya adalah verifikasi lanjutan yang waktunya tergantung dari kompleksitas masalah yang terjadi. Setelah itu OJK akan melakukan mediasi yang waktunya paling lama 30 hari. Jika masalah belum selesai juga maka akan diperpanjang dalam waktu 30 hari lagi. Kemudian baru masuk tahap penyelesaian akhir.

#### **Kelompok Rentan**

Apa yang dilakukan OJK sesaat setelah pendiriannya itu memang strategi yang jitu. Pasalnya selama ini konsumen jasa keuangan (begitu juga konsumen secara umum) di Indonesia kerap kali berada dalam posisi yang lemah ketika berhadapan dengan perusahaan.

“Konsumen sektor jasa keuangan adalah kelompok rentan. Mereka kerap mengalami kerugian namun perangkat hukum untuk melindungi mereka tidak memadai,” kata Ketua Harian Yayasan Lembaga Konsumen Indonesia (YLKI), Sudaryatmo.

Pemerintah, oleh karena itu, memang sudah sewajarnya memberikan perhatian khusus dan lebih besar dalam melindungi nasabah dari praktik curang industri jasa keuangan. Dalam catatan YLKI, setidaknya ada penambahan 150 juta konsumen baru dalam jasa keuangan dunia setiap tahunnya. Sebagian besar dari jumlah itu berada di negara

berkembang, di mana perlindungan konsumen belum kuat.

Maka dari itu bukanlah sesuatu yang aneh jika selama ini YLKI selalu menerima banyak pengaduan dan keluhan konsumen atas praktik perbankan dan jasa keuangan lainnya. “Selama lima tahun terakhir, sektor keuangan dan perbankan selalu berada dalam tiga besar keluhan konsumen,” kata Sudaryatmo.

Apa yang dikatakan oleh YLKI juga dibenarkan oleh pengamat perlindungan konsumen J. Widijantoro. Menurut Ketua Lembaga Konsumen Yogyakarta itu hubungan hukum antara penyedia layanan jasa keuangan dengan konsumen semestinya setara. “Namun *de facto* maupun *de jure* konsumen ada dalam posisi yang lemah di hadapan penyedia jasa,” kata dia.

Dalam sebuah makalahnya, dia mengatakan terdapat banyak faktor yang menyebabkan kelemahan konsumen di Indonesia. Di antaranya adalah faktor ketidaktahuan konsumen dan ketiadaan daya tawar konsumen. Di sisi lain, penyedia jasa keuangan tampak lebih *well informed* dan *powerfull* di hadapan konsumennya.

Bahkan, tambah dia, dapat dikatakan bahwa A sampai Z dari produk layanan jasa keuangan hanya dipahami dengan baik oleh penyedia jasa, namun tidak bagi konsumen. Di tengah ketidakseimbangan kedudukan itulah hubungan hukum antara konsumen dan penyedia layanan jasa keuangan dibangun; yang seringkali menimbulkan berbagai macam kerugian di tingkat konsumen.

*Nah*, ketika kondisi itu telah berlangsung bertahun-tahun tentu

saja kehadiran OJK terutama Bidang Edukasi dan Perlindungan Konsumen layaknya oase di padang tandus. Ekspektasi itu sejatinya tidak berlebihan karena dengan wewenang dan fungsi yang lengkap dalam hal perlindungan konsumen, OJK akan mampu berbuat banyak memenuhi harapan masyarakat.

Menurut pengamat hukum keuangan Yunus Husein, OJK memiliki peranan penting dalam menegakkan hukum perlindungan konsumen. Sebagaimana dicantumkan dalam pasal 21 Undang-Undang No 21 tentang OJK, untuk melindungi konsumen OJK dapat melakukan beberapa pembelaan hukum kepada nasabah.

Di antaranya, OJK bisa memerintahkan penyedia jasa keuangan untuk menuntaskan pengaduan konsumen. Lembaga itu juga berwenang mengajukan gugatan untuk memperoleh harta kekayaan milik pihak yang dirugikan. Selain itu OJK juga bisa mengajukan gugatan untuk memperoleh ganti rugi dari pihak yang menimbulkan kerugian.

Di samping itu ada juga peranan OJK dalam penegakan hukum yang tidak bisa dianggap enteng. OJK bisa mengenakan sanksi administratif pada lembaga keuangan dan mengajukan gugatan perdata atau menyelesaikan masalah dengan metode *out of court settlement* (di luar pengadilan). "OJK juga bisa menjadi pelapor dan saksi dalam kasus sengketa antara nasabah dan lembaga keuangan," kata Yunus.

Jadi, dengan adanya OJK, terutama Bidang Edukasi dan Perlindungan Konsumen, maka harapan masyarakat akan adanya proteksi terhadap kejahatan dan kecurangan lembaga keuangan bisa terwujud. // Tim EPK

## ADA BEBERAPA CARA UNTUK MENGAKSES LAYANAN SIPEKA ATAU FCC SEBAGAI BERIKUT :

01

**MELALUI SURAT ELEKTRONIK ATAU EMAIL DI ALAMAT: KONSUMEN@OJK.GO.ID**

02

**MELALUI MESIN FAKSIMILI KE NOMOR: (021) 386-6032**

03

**MELALUI SURAT YANG DIKIRIMKAN KE ALAMAT BERIKUT:  
BIDANG EDUKASI & PERLINDUNGAN KONSUMEN OJK,  
MENARA RADIUS PRAWIRO LANTAI 2  
KOMPLEK PERKANTORAN BANK INDONESIA  
JL. MH THAMRIN NO. 2  
JAKARTA 10350**

04

**MELALUI TELEPON DENGAN MENGHUBUNGI CALL CENTER OJK DI NOMOR :  
(KODE AREA) 500 - 655.  
KONSUMEN DAPAT MENGHUBUNGI CALL CENTER OJK DARI HARI :  
SENIN SAMPAI JUMAT PADA JAM OPERASIONAL 08.00 - 17.00**



## RENCANA PENGEMBANGAN LAYANAN KONSUMEN KEUANGAN OJK

TAHAP 01

**CALL CENTER  
(TELEPON, FAX, SURAT)**

TAHAP 02

**CONTACT CENTER  
(CALL CENTER DILENGKAPI  
EMAIL, WEB, MEDIA SOSIAL)**

TAHAP 03

**FCC TERINTEGRASI  
(INTEGRASI CONTACT CENTER  
DENGAN SISTEM INFORMASI  
OJK)**

TAHAP 04

**PENGEMBANGAN FCC  
REGIONAL**



# MENGOPTIMALKAN FUNGSI FCC

FCC bermanfaat memberikan *feedback* lebih cepat dan mendapat *alert* terhadap permasalahan, sehingga LJK bisa sedini mungkin melakukan tindakan preventif dan korektif

Tujuan pembentukan OJK, sebagaimana tertulis dalam UU OJK Pasal 4 Huruf C adalah agar keseluruhan kegiatan dalam sektor jasa keuangan mampu melindungi kepentingan konsumen dan masyarakat, termasuk perlindungan terhadap pelanggaran dan kejahatan di sektor keuangan. Salah satu program strategis OJK untuk memperkuat sistem perlindungan konsumen adalah dengan meluncurkan Layanan Konsumen Keuangan Terintegrasi atau Financial Customer Care (FCC).

**L**ayanan FCC secara resmi mulai beroperasi awal tahun ini. Layanan ini diharapkan jadi alat ampuh bagi regulator agar kian responsif terhadap permasalahan konsumen di industri jasa keuangan. Sementara bagi konsumen, FCC diharapkan membuat konsumen lebih proaktif melakukan *tracking* terhadap permasalahannya hingga akhirnya kepuasan konsumen ketika berinteraksi dengan produk, layanan, dan lembaga jasa keuangan (LJK) akan meningkat. Di pihak lain, bagi pelaku industri jasa keuangan, FCC bermanfaat memberikan *feedback* lebih cepat dan mendapat *alert* terhadap permasalahan, sehingga LJK bisa sedini mungkin melakukan tindakan preventif dan korektif. Untuk mendukung operasional FCC, OJK juga telah menciptakan Sistem Manajemen Pengetahuan (*Knowledge Management System/KMS*). Kehadiran sistem manajemen tersebut untuk mendukung seluruh kerja sektor jasa keuangan. Dalam sistem tersebut, terdapat informasi mengenai produk, layanan, dan kelembagaan di sektor jasa keuangan, termasuk *current issues* di sektor jasa keuangan. Keberadaan informasi tersebut tentunya dapat membantu setiap operator FCC agar dapat segera memberikan tanggapan dan informasi kepada masyarakat yang membutuhkan informasi terkait hal tersebut.



“Layanan FCC OJK tersebut merupakan salah satu sarana untuk meningkatkan literasi keuangan masyarakat sehingga dapat memanfaatkan layanan di sektor jasa keuangan yang pada akhirnya dapat mendorong pertumbuhan ekonomi nasional yang *sustainable*,” jelas Komisioner OJK Bidang Edukasi dan Perlindungan Konsumen, Kusumaningtuti S Soetiono.

Sementara itu, selain mendapatkan informasi dari nasabah melalui FCC, OJK juga membentuk *market intelligence*. Kusumaningtuti menjelaskan bahwa *market intelligence* merupakan perangkat di Bidang EPK yang bertugas untuk mengumpulkan informasi terkait produk lembaga jasa keuangan, memonitor iklan, dan bentuk penawaran lainnya dari lembaga jasa keuangan. Hasil *market intelligence* tersebut adalah rekomendasi penyempurnaan kebijakan/ketentuan dan input dalam pengawasan *market conduct*.

“Dalam hal Bidang EPK menerima informasi terkait dugaan kegiatan penipuan berkedok investasi, maka hal tersebut akan diteruskan kepada satuan kerja terkait yang lebih berwenang, yaitu sekretariat Satgas Waspada Investasi,” kata Kusumaningtuti.

Lebih jauh, ia juga menerangkan, terkait investasi ilegal, OJK telah melakukan beberapa hal, yaitu dari aspek preventif dan represif. Dari aspek Preventif, beberapa hal yang dilakukan OJK adalah:

**Pertama**, mengencarkan edukasi dan sosialisasi kepada masyarakat, bekerja sama dengan asosiasi industri di sektor keuangan, dengan memasukkan tips berinvestasi yang aman.

**Kedua**, bekerja sama dengan asosiasi industri dalam mempersiapkan Iklan Layanan Masyarakat untuk mengingatkan masyarakat akan pentingnya untuk berhati-hati dalam melakukan investasi dan mengingatkan perlunya kewaspadaan terhadap tawaran investasi dari pihak yang tidak memiliki izin untuk melakukan penghimpunan dana dan pengelolaan investasi.

**Ketiga**, menerima informasi dan pengaduan melalui layanan FCC OJK, untuk selanjutnya dikoordinasikan melalui Satgas Waspada Investasi.

Sementara terkait aspek Represif,

hal-hal yang dilakukan, antara lain: OJK selalu berkoordinasi dengan Kementerian/Lembaga Negara yang tergabung dalam Forum Satgas Waspada Investasi, yang beranggotakan OJK, Bappebti, Kementerian Perdagangan, BI, Bareskrim Polri, Kejaksaan Agung, Kemenneg Koperasi dan UMKM, Kemenneg Kominfo dan Informasi dan BKPM. Hasil koordinasi tersebut nantinya akan diteruskan kepada penegak hukum untuk ditindaklanjuti sesuai ketentuan yang berlaku.

Untuk itu, OJK sedang melakukan revitalisasi tujuan dan tugas Satgas Waspada Investasi.

**Pertama**, tujuan revitalisasi Satgas adalah kerjasama dan koordinasi untuk optimalisasi pencegahan dan penanganan investasi ilegal.

**Kedua**, tugas satgas meliputi hal-hal berikut: inventarisasi kasus yang berpotensi merugikan masyarakat; analisis kasus; rekomendasi kepada instansi yang berwenang untuk melakukan penindakan; membahas tindak lanjut penanganan kasus; edukasi



*Market intelligence* merupakan perangkat di Bidang EPK yang bertugas untuk mengumpulkan informasi terkait produk lembaga jasa keuangan, memonitor iklan, dan bentuk penawaran lainnya dari lembaga jasa keuangan.

dan sosialisasi kepada masyarakat; kegiatan lain untuk memperoleh data dan informasi terkait investasi ilegal; dan membuat petunjuk teknis mekanisme kerja Satgas. //Tim EPK

## PERBEDAAN PERLINDUNGAN KONSUMEN PRA OJK DAN PASCA OJK

SEBELUM OJK	SETELAH OJK
<ul style="list-style-type: none"> <li>BELUM TERDAPAT <i>MARKET INTELLIGENCE</i> TERHADAP PRODUK DAN LAYANAN SEKTOR JASA KEUANGAN YANG DIFOKUSKAN DALAM RANGKA Mendukung Upaya-Upaya Perlindungan Konsumen.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>KEGIATAN <i>MARKET INTELLIGENCE</i> DENGAN CARA Pengumpulan Informasi Secara Proaktif dalam rangka memonitor produk dan layanan di sektor jasa keuangan.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>PENGEMBANGAN KEBIJAKAN PERLINDUNGAN KONSUMEN MASIH DILAKUKAN SECARA SEKTORAL DAN BELUM TERINTEGRASI.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>PENGEMBANGAN SEKTOR JASA KEUANGAN DILAKUKAN SECARA TERINTEGRASI.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>BADAN ARBITRASE YANG ADA BELUM OPTIMAL</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>PENGEMBANGAN MEDIA PENYELESAIAN SENGKETA DI LUAR PENGADILAN YANG EFEKTIF DAN TERINTEGRASI</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>TERDAPAT BEBERAPA SEKTOR JASA KEUANGAN YANG BELUM MEMILIKI BADAN ARBITRASE</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>SETIAP LJK HARUS MEMILIKI MEKANISME PENGADUAN DAN PENYELESAIAN SENGKETA DENGAN KONSUMEN.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>BELUM TERDAPAT KETENTUAN YANG SECARA TEGAS MEMBERIKAN KEWENANGAN KEPADA REGULATOR SEKTOR JASA KEUANGAN UNTUK MELAKUKAN PEMBELAAN HUKUM</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ADA MEKANISME PEMBELAAN HUKUM YANG DAPAT DILAKUKAN OJK SESUAI DENGAN PASAL 30 UU OJK, YAITU MEMERINTAHKAN LJK UNTUK MENYELESAIKAN PENGADUAN KONSUMEN DAN DAPAT JUGA DENGAN MEKANISME GUGATAN.</li> </ul>



# MENDORONG EFEKTIFITAS PENGADUAN FCC

Layanan Konsumen Keuangan Terintegrasi atau Financial Costumer Care (FCC) Otoritas Jasa Keuangan (OJK) menerima puluhan pengaduan tentang penipuan investasi. Seberapa jauh OJK menindaklanjuti laporan masyarakat tersebut?

**H**ati-hati! Jangan tergiur jika ada yang menawarkan produk investasi disertai janji keuntungan tinggi dalam waktu singkat. Anda berhak bahkan harus meminta orang tersebut menunjukkan izin yang mereka miliki dari otoritas berwenang.

“Ingat, SIUPP atau izin penanaman modal bukan izin untuk menawarkan produk investasi. Pastikan pula Anda memahami produk investasi yang ditawarkan termasuk risikonya. Bila ragu segera hubungi call center Otoritas Jasa Keuangan atau OJK di (Kode Area) 500655 atau e-mail ke [konsumen@ojk.go.id](mailto:konsumen@ojk.go.id). Berikan informasi kepada OJK bila ada pihak yang menawarkan produk investasi dengan legalitas meragukan.”

Begitulah pesan saat investasi bodong alias penipuan investasi yang muncul dalam iklan audio yang diterbitkan Otoritas Jasa Keuangan (OJK). Iklan peringatan berdurasi 59 detik itu sudah disebar melalui media audio. Iklan terkait hal yang sama juga akan dimunculkan OJK di media audiovisual.

Pertumbuhan ekonomi dengan catatan penambahan kelas menengah rupanya juga meningkatkan potensi kejahatan di bidang investasi. Investasi fiktif atau bodong marak ditawarkan. Masyarakat yang sedang giat-giatnya menabung, menyimpan, dan menginvestasikan, kadang kurang awas. Campur aduk sifatnya, antara ketidaktahuan berpacu dengan “ketamakan” untuk memperoleh sebanyak-banyaknya dengan usaha atau modal sekecil-kecilnya.

Celah itu yang dimanfaatkan sebagian orang untuk menanggung keuntungan dan membuat beberapa investor yang menjadi korban melaporkan ke pihak berwenang, termasuk ke *contact center* OJK atau ke layanan konsumen terintegrasi (*Financial Costumer Care*) OJK yang belum lama berselang diluncurkan oleh Ketua Dewan Komisioner OJK Muliawan D. Hadad.

Berdasarkan data OJK, tercatat ada 29 perusahaan yang dilaporkan kepada lembaga itu dengan tuduhan menawarkan investasi liar atau bodong. Dalam rentang waktu Januari-Juni

2013, telah ada 1.375 konsumen yang menghubungi FCC. Dari angka tersebut, 73 persen atau sekitar 1.009 konsumen meminta informasi, 18 persen atau 243 konsumen melakukan pengaduan dan selebihnya atau 129 konsumen menyampaikan informasi.

Dari total pengaduan, 158 mengenai industri keuangan bukan bank, 52 mengenai perbankan, 9 mengenai pasar modal dan 24 mengenai hal lainnya. Mayoritas pengaduan adalah soal sengketa klaim. Sedangkan soal pengaduan investasi bodong, sebagian besar modusnya adalah berkedok investasi emas, serta modus perdagangan berjangka (*forex trading*).

Sebagai perbandingan saja, jumlah pengaduan ke Bank Indonesia sampai akhir 2012 berjumlah 521, ke Badan Perlindungan Konsumen Nasional (BPKN) sebanyak 352 panggilan, dan Yayasan Lembaga Konsumen Indonesia (YLKI) sebanyak 621 panggilan pada 2012.

“Hal tersebut menunjukkan antusiasme serta besarnya harapan



**“OJK akan menindaklanjuti semua pengaduan masyarakat, kecuali pengaduan mengenai perbankan yang akan diteruskan kepada BI karena saat ini pengawasan industri perbankan masih ada di BI.”**

Anggota Komisioner Bidang Edukasi dan Perlindungan Konsumen  
**Kusumaningtuti S Soetiono**

masyarakat,” kata Komisioner OJK Bidang Edukasi dan Perlindungan Konsumen, Kusumaningtuti S Soetiono di sebuah diskusi dengan wartawan Juni lalu. “Laporan-laporan itu tengah ditindaklanjuti OJK,” lanjut wanita yang akrab dipanggil Tituk sembari menambahkan khusus untuk pengaduan mengenai perbankan, OJK meneruskan pengaduan tersebut kepada Bank Indonesia (BI) karena saat ini pengawasan masih ada di BI.

Sementara untuk mengefektifkan penyelesaian pengaduan yang masuk, OJK tengah menjalin kerja sama yang intens dengan sejumlah lembaga, seperti Badan Arbitrase Pasar Modal (BAPMI), Badan Mediasi Asuransi Indonesia (BMAI) dan Badan Mediasi Dana Pensiun (BMDP). Upaya tersebut dilakukan guna menjajaki pembentukan lembaga penyelesaian sengketa di sektor perbankan, pasar modal, dan industri jasa keuangan non bank.

Adapun terkait dengan dugaan tindakan melakukan hukum yang dilakukan perusahaan investasi bodong, saat ini OJK bersama beberapa terkait lainnya membentuk Satuan Tugas Penanganan Dugaan Melawan Hukum di Bidang Penghimpunan dana Masyarakat dan Pengelolaan Investasi (Satgas Waspada Investasi).

Anggota satgas itu terdiri dari perwakilan pejabat / pegawai sembilan instansi. Selain OJK, ada BI, Kejaksaan Agung, Kepolisian RI, Pusat Pelaporan dan Analisis Transaksi Keuangan (PPATK), Direktorat Jenderal Perdagangan Dalam Negeri Kementerian Perdagangan, Badan Pengawas Perdagangan Berjangka Komoditi (Bappebti), Kementerian Koperasi dan UKM, Kementerian Komunikasi dan Informatika, serta Badan Koordinasi Penanaman Modal (BKPM).

“Hasil koordinasi tersebut nantinya akan diteruskan kepada penegak hukum untuk ditindaklanjuti sesuai ketentuan yang berlaku,” tegas wanita yang mengawali karir sebagai staf di Bagian Pemeriksaan Kredit, Urusan Perencanaan Pengawasan Kredit di Bank Indonesia tahun 1980.

Masih terkait dengan upaya memperkuat sistem perlindungan konsumen, Tituk mengatakan OJK saat ini tengah menggodok Peraturan OJK tentang perlindungan konsumen khususnya untuk sektor keuangan.

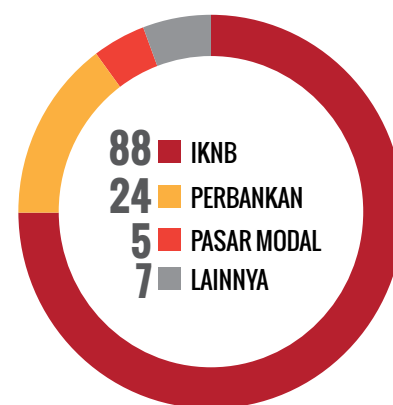
“Draft peraturan ini sudah dikonsultasikan kepada asosiasi-asosiasi baik asuransi, perbankan, pasar modal maupun industri keuangan non-bank,” kata peraih Legum Magister dari Washington College of Law, The American University, AS dan Doktor Ilmu Hukum UI ini.

Saat ini, peraturan tersebut sedang dalam tahap finalisasi draft. “Kita masih meminta kata akhir dari para ahli hukum untuk memastikan apakah peraturan ini sudah efektif bila dijalankan. Sebab ini akan merupakan peraturan OJK pertama yang akan terbit,” ujar Tituk.

Penyusunan aturan perlindungan konsumen ini memang tidak lepas dari sejarah lahirnya OJK, di mana

sistem yang ada dianggap belum optimal memberi perlindungan terhadap konsumen keuangan. Oleh karena itu, satu dari delapan strategi OJK adalah membentuk sistem perlindungan konsumen keuangan yang terintegrasi, di mana salah satu caranya adalah dengan membuat peraturan yang mampu memberi perlindungan kepada konsumen secara optimal. //Tim EPK

### JUMLAH PENGADUAN FCC PER SEKTOR HINGGA TRIWULAN I 2013 DALAM PERSENTASE (%)



### JUMLAH LAYANAN FCC HINGGA TRIWULAN I 2013

NO.	LAYANAN	JUMLAH	TINGKAT PENYELESAIAN
01	PERMINTAAN INFORMASI	328	99%
02	PENYAMPAIAN INFORMASI	54	94%
03	PAENGADUAN	124	30%
<b>TOTAL</b>		<b>506</b>	<b>82%</b>



**DIALOG****DR. Kusumaningtuti S Soetiono, S.H., LLM**Anggota Dewan Komisiner Otoritas Jasa Keuangan  
Bidang Edukasi dan Perlindungan Konsumen

**“ KAMI MEMBANGUN  
SISTEM PERLINDUNGAN  
KONSUMEN YANG  
TERINTEGRASI**



**Kehadiran Otoritas Jasa Keuangan (OJK) diharapkan mampu menjawab harapan masyarakat terhadap lembaga pengawas industri jasa keuangan yang terpercaya. Anggota Dewan Komisiner OJK Bidang Edukasi dan Perlindungan Konsumen, Kusumaningtuti S. Soetiono, mengatakan OJK akan menjawab harapan itu dengan kerja nyata yang diimplementasikan dalam delapan strategi. “Salah satu strategi OJK adalah membentuk sistem perlindungan konsumen keuangan yang terintegrasi, serta melaksanakan edukasi dan sosialisasi yang masif dan komprehensif,” ungkap mantan Kepala Kantor Bank Indonesia Cabang New York ini. Kepada tim redaksi, Bu Tituk, begitu ia biasa disapa, membeberkan panjang lebar berbagai program strategis, rencana, dan target berjangka OJK di Bidang Edukasi dan Perlindungan Konsumen (EPK). Berikut petikan lengkapnya:**

**S**alah satu misi OJK seperti disebutkan dalam UU Nomor 21 Tahun 2011 Pasal 4 adalah Melindungi Kepentingan Konsumen dan Masyarakat. Mengapa ini menjadi misi penting bagi OJK? OJK hadir karena banyaknya permasalahan lintas sektoral di sektor jasa keuangan, di antaranya belum optimalnya perlindungan konsumen di Indonesia. Oleh karena itu, satu dari delapan strategi OJK adalah membentuk sistem perlindungan konsumen keuangan yang terintegrasi, serta melaksanakan edukasi dan sosialisasi yang masif dan komprehensif.

Untuk mewujudkan misi tersebut OJK membentuk bidang EPK. Apa saja program strategis bidang EPK untuk merealisasikan amanah UU itu? Kami memiliki dua Program Strategis

di bidang EPK, yaitu Program Literasi Keuangan dan Pelayanan Konsumen Keuangan Terintegrasi. Kedua program strategis ini tidak berdiri sendiri, tetapi didukung dengan program pendukung penting lainnya, yaitu pengaturan dan kebijakan perlindungan konsumen guna mendorong *market conduct* dengan mengedepankan asas perlindungan konsumen, aliansi strategis dengan lembaga domestik dan internasional, serta pembelaan hukum dan membentuk lembaga independen untuk membantu penyelesaian sengketa di sektor keuangan.

**Apa saja target dan program kerja jangka pendek EPK?**

Untuk rencana jangka pendek kami memiliki beberapa target. **Pertama**, pelaksanaan program edukasi dan sosialisasi secara masif dan komprehensif. **Kedua**, melakukan survei

## DIALOG

literasi keuangan untuk mengukur tingkat literasi masyarakat Indonesia. **Ketiga**, membentuk layanan konsumen keuangan terintegrasi atau Integrated Financial Customer Care (FCC) OJK. **Keempat**, mengeluarkan kebijakan perlindungan konsumen untuk seluruh sektor keuangan. **Kelima**, melaksanakan *market intelligent* untuk mengetahui kondisi layanan konsumen oleh Lembaga Jasa Keuangan (LJK), sebagai sarana untuk penyempurnaan kebijakan di bidang perlindungan konsumen. **Keenam**, persiapan pengalihan fungsi perlindungan konsumen perbankan, khususnya mediasi perbankan, dari BI ke OJK pada akhir tahun 2013.

#### Bagaimana dengan target dan program jangka menengah dan panjang?

Untuk jangka menengah, target kami adalah: pembentukan dan operasionalisasi lembaga penyelesaian sengketa di sektor keuangan, serta melakukan pengawasan *market conduct*. Sementara untuk jangka panjang, antara lain: meningkatnya literasi keuangan

masyarakat Indonesia, sesuai dengan *baseline* hasil *survey* literasi keuangan yang akan diselesaikan pada awal semester II tahun 2013; terlayannya konsumen dan masyarakat oleh FCC Terintegrasi yang handal dan dapat diandalkan; dan menurunnya tingkat sengketa antara nasabah dan LJK; dan menjadi *leader* dalam pelaksanaan edukasi dan perlindungan konsumen.

#### Salah satu program kerja di bidang EPK adalah melaksanakan edukasi dan sosialisasi secara masif dan komprehensif. Bagaimana implementasi program ini?

**Pertama**, menggelar program edukasi dan sosialisasi ke-20 kota hingga akhir tahun ini, dengan fokus kepada seluruh lapisan masyarakat dengan berbagai tingkat pendidikan. Dalam pelaksanaannya EPK bersinergi dengan asosiasi industri keuangan dan lembaga pendidikan di kota setempat sehingga program edukasi yang dilaksanakan jadi lebih komprehensif. Sampai dengan semester I tahun 2013, OJK telah

melakukan edukasi dan sosialisasi di 10 kota, yaitu Jakarta, Surabaya, Medan, Makassar, Batam, Pangkal Pinang, Balikpapan, Manado, Kendari, dan Solo. **Kedua**, EPK bekerja sama dengan industri membuat iklan layanan masyarakat (ILM) dengan *tagline* "Teliti Sebelum Investasi - Sayangi Uang Anda, Investasikan Secara Bijak". ILM tersebut telah ditayangkan dibanyak media sebagai sarana untuk mengingatkan masyarakat dalam berinvestasi. **Ketiga**, mempersiapkan konten *minisite* edukasi dan informasi sektor keuangan, yang akan memuat jenis layanan, produk dan lembaga keuangan. *Minisite* tersebut dapat dimanfaatkan masyarakat luas untuk mengetahui segala hal mengenai sektor jasa keuangan di Indonesia. **Keempat**, melaksanakan kegiatan dan perlombaan berupa seminar nasional terkait literasi keuangan dan lomba ekspresi suara konsumen. **Kelima**, melakukan *survey* literasi keuangan masyarakat Indonesia.

“ Latar belakang FCC didirikan tidak bisa dilepaskan dari latar belakang yuridis berdirinya OJK, yaitu belum optimalnya perlindungan konsumen dan masyarakat di sektor jasa keuangan. Selain itu karena tingkat literasi masyarakat Indonesia yang masih relatif rendah. Oleh karena itu, OJK memandang perlu untuk menjangkau konsumen keuangan dan masyarakat melalui sarana yang mudah diakses oleh masyarakat.”





### Apa tujuan dari program survei literasi keuangan masyarakat yang dilakukan OJK?

Program ini tujuannya untuk mengukur tingkat literasi masyarakat Indonesia. Survei tersebut, nantinya akan digunakan sebagai bahan guna mengevaluasi efektivitas pelaksanaan edukasi dan sosialisasi dan juga sebagai sarana bagi LJK untuk merumuskan produk dan strategi pemasaran yang lebih sesuai dengan tingkat literasi masyarakat Indonesia.

### Pada triwulan pertama 2013, OJK telah membentuk Layanan Konsumen Keuangan Terintegrasi atau Financial Costumer Care (FCC). Apa latar belakang pendirian layanan ini?

Sebenarnya latar belakang FCC didirikan tidak bisa dilepaskan dari latar belakang yuridis berdirinya OJK, yaitu belum optimalnya perlindungan konsumen dan masyarakat di sektor jasa keuangan. Selain itu karena tingkat literasi masyarakat Indonesia yang masih relatif rendah. Oleh karena itu, OJK memandang perlu untuk menjangkau konsumen keuangan dan masyarakat melalui sarana yang mudah diakses oleh masyarakat. Alasan yang lain adalah OJK memerlukan informasi dari masyarakat luas mengenai kondisi sektor jasa keuangan, khususnya dalam hal pelayanan dan pengaduan, sehingga dapat menjadi masukan dalam pengembangan kebijakan di sektor jasa keuangan.

### Apa yang membedakan FCC ini dengan layanan konsumen yang telah ada sebelumnya?

FCC OJK merupakan bentuk layanan konsumen keuangan yang komprehensif, karena mencakup tiga hal. **Pertama**, layanan penyediaan informasi kepada konsumen dan masyarakat untuk mengetahui produk, layanan dan kelembagaan di sektor jasa keuangan. **Kedua**, layanan penyampaian informasi ke OJK mengenai produk, layanan, dan kelembagaan, sebagai bagian dari fungsi pengawasan. **Ketiga**, layanan pengaduan konsumen keuangan, yang merupakan tahap lanjutan dari mekanisme pengaduan konsumen keuangan, setelah lebih dahulu diupayakan penyelesaiannya antara Nasabah dengan OJK. Selain

itu, layanan ini akan dijalankan oleh *dedicated team* dengan sarana yang telah disiapkan secara khusus dan dapat diakses masyarakat melalui nomor (kode area) 500-OJK (655) atau email: [konsumen@ojk.go.id](mailto:konsumen@ojk.go.id). Nantinya layanan FCC akan dikembangkan terus secara bertahap, dan pada akhir tahun 2013 rencananya akan terbentuk FCC OJK yang terintegrasi. Selain itu, akan dikembangkan juga Sistem Manajemen Pengetahuan atau *Knowledge-Based Management System* yang akan mendukung layanan FCC OJK.

### Bisa dijelaskan lebih jauh apa dan bagaimana Sistem Manajemen Pengetahuan atau Knowledge Management System bisa mendukung optimisasi layanan FCC?

Layanan yang dilakukan oleh FCC perlu didukung oleh sistem yang *reliable* dan meng-cover seluruh sektor jasa keuangan. Oleh karena itu, pelaksanaan FCC tersebut didukung dengan suatu sistem yang disebut *Knowledge-Based Management System*. Dalam sistem tersebut, terdapat informasi mengenai produk, layanan, dan kelembagaan di sektor jasa keuangan, termasuk *current issues* di sektor jasa keuangan. Hal ini penting sehingga operator FCC dapat segera memberikan tanggapan dan informasi kepada masyarakat yang membutuhkan informasi terkait hal tersebut melalui layanan FCC OJK tersebut. Oleh karena itu, layanan FCC OJK tersebut merupakan salah satu sarana untuk meningkatkan literasi keuangan masyarakat sehingga dapat memanfaatkan layanan di sektor jasa keuangan yang pada akhirnya dapat mendorong pertumbuhan ekonomi nasional yang *sustainable*.

### Dalam rangka mencegah maraknya investasi ilegal yang merugikan masyarakat, salah satu program kerja EPK adalah menyiapkan market intelligence. Apa dan bagaimana mekanisme market intelligence tersebut?

*Market intelligence* merupakan perangkat di bidang EPK yang bertugas untuk mengumpulkan informasi terkait produk lembaga jasa keuangan, memonitor iklan, dan bentuk penawaran lainnya dari lembaga jasa keuangan. Hasil *market intelligence* tersebut adalah rekomendasi

penyempurnaan kebijakan atau ketentuan dan input dalam pengawasan *market conduct*. Dalam hal bidang EPK menerima informasi terkait dugaan kegiatan penipuan berkedok investasi, maka hal tersebut akan diteruskan kepada satuan kerja terkait yang lebih berwenang, yaitu sekretariat Satgas Waspada Investasi.

### Ada harapan yang disandarkan masyarakat terhadap OJK bahwa lembaga ini akan menjadi regulator di sistem keuangan yang dapat diandalkan. Bagaimana OJK menjawab harapan masyarakat ini?

OJK harus menjawab dengan kerja nyata. Hal tersebut telah dimulai sejak ditetapkan dan disumpahnya Dewan Komisiner OJK oleh Mahkamah Agung. **Pertama**, mempersiapkan perangkat organisasi untuk mendukung tujuan OJK. **Kedua**, mempersiapkan SDM yang berkompeten untuk mendukung tugas OJK, termasuk dalam bidang edukasi dan perlindungan konsumen. **Ketiga**, mempersiapkan ketentuan di sektor jasa keuangan, termasuk dalam hal diperlukan menyempurnakan ketentuan-ketentuan yang telah ada sehingga dapat menjawab tantangan perkembangan di sektor jasa keuangan ke depannya yang terus berkembang. **Keempat**, berkoordinasi dengan Kementerian Keuangan, Bank Indonesia dan LPS dalam Forum Koordinasi Stabilitas Sistem Keuangan (FKSSK) untuk secara aktif menjaga sistem keuangan di Indonesia dari permasalahan fundamental perekonomian yang dapat membahayakan stabilitas sistem keuangan. **Kelima**, melakukan pengawasan dan pengaturan di sektor jasa keuangan secara terintegrasi, terutama dalam kaitan pengawasan konglomerasi di sektor keuangan. **Keenam**, mendorong akses masyarakat luas ke dalam sistem keuangan nasional, melalui program edukasi untuk meningkatkan *confidence* dalam menggunakan produk/layanan di sektor keuangan, inovasi produk, sekaligus memberikan perlindungan terhadap konsumen dan masyarakat. **Ketujuh**, memastikan tata kelola yang baik (*governance*) dalam setiap kebijakan dan operasional OJK. //Tim EPK

# ***INTERNET BANKING FRAUD***

Iklan-iklan di berbagai media yang menawarkan kemudahan bertransaksi perbankan secara elektronik (*electronic banking*) memang sangat menggoda. Selain terlihat sangat mudah dilakukan, godaan lainnya adalah makin banyaknya bonus yang bisa didapat jika nasabah makin banyak melakukan transaksi secara elektronik. Salah satu layanan *electronic banking* yang sedang menjadi primadona adalah *internet banking*. Peralnya, berbagai transaksi bisa dilakukan kapan saja dan di mana saja. Bahkan tanpa harus beranjak dari meja kerja sekali pun. Namun demikian, di luar segala macam rayuan iklan-iklan tersebut hendaknya nasabah sebagai pengguna harus lebih sadar dan waspada akan bahaya dari kemudahan dalam transaksi elektronik itu.





**L**ayanan perbankan meski menawarkan beragam kemudahan transaksi, sebenarnya tidak sepenuhnya aman dari rongrongan tindak kejahatan orang-orang tidak bertanggung jawab. Sebagaimana yang diberitakan sejumlah media masa, hingga saat ini kasus pembobolan ATM masih saja berlangsung. Dan bahkan, setelah marak dengan kasus pembobolan ATM, kini giliran kasus pembobolan uang lewat *Internet banking*.

Layanan *internet banking* memang sedang menjadi primadoan karena memungkinkan nasabah sebuah bank dapat melakukan hampir semua jenis transaksi perbankan melalui sarana internet, khususnya via *web*. Mirip dengan penggunaan mesin ATM, lewat sarana internet seorang nasabah dapat melakukan pengecekan rekening, transfer dana antar rekening, pembelian voucher pulsa, hingga pembayaran tagihan-tagihan rutin bulanan (listrik, telepon, dan sebagainya) melalui rekening banknya.

Nah, sebelum Bank Indonesia (BI) mewajibkan penggunaan *chip* untuk kartu kredit, modus kartu palsu selalu menduduki peringkat pertama dalam kejahatan kartu kredit. Namun belakangan ini ada modus barunya pembobolan kartu kredit, yakni melalui CNP (*card not present*) yang oleh BI tercatat meningkat sejak pertengahan hingga akhir tahun lalu. CNP pada dasarnya merupakan penyalahgunaan kartu kredit oleh pihak yang tidak berwenang untuk bertransaksi melalui internet (*e-commerce*).

Pada 2012, *fraud* yang dilaporkan dengan modus CNP menduduki peringkat pertama baik dari jumlah kasus yang mencapai 5.637 kasus maupun nominal kerugian (aktual dan potensial) yang mencapai Rp11,34 miliar. Dalam kaitan dengan pencegahan *fraud* CNP, BI telah menghimbau kepada para penerbit untuk menerapkan aturan *one time password* untuk setiap transaksi yang dilakukan secara online.

Meski secara angka cukup besar, namun menurut lembaga keuangan internasional, kondisi di Indonesia masih lebih baik dari negara lain di kawasan Asia Tenggara. Seperti yang diungkapkan oleh Mastercard, sebuah perusahaan yang menyediakan jaringan pembayaran internasional. Mastercard menilai



peringkat *fraud* di perbankan Indonesia masih lebih baik dari negara lain di kawasan Asia pasifik, di mana tempat Indonesia ada di posisi kedua terendah.

### Beberapa Modus

Kondisi yang relatif lebih aman ketimbang negara jiran lain seperti menurut survei di atas, tidak lantas membuat layanan elektronik di perbankan RI aman dari potensi kejahatan. Banyak modus kejahatan *internet banking* yang selalui menghantui nasabah pengguna layanan ini. Satu keluhan yang sering terjadi belakangan ini adalah banyaknya email yang masuk ke *account* kita tanpa diminta.

Hati-hati jika kita akan me-reply e-mail yang meminta informasi tentang rekening kita, seperti User ID, PIN, nomor rekening/nomor kartu, atau pemberitahuan untuk melakukan transfer karena memenangkan undian tertentu. Bisa jadi ini adalah ulah orang yang tidak bertanggung jawab untuk mengelabui kita. Modus penipuan seperti ini dikenal sebagai *phising*.

*Phising* adalah tindakan memperoleh informasi pribadi seperti User ID, PIN, nomor rekening bank, nomor kartu kredit kita secara tidak sah. Informasi ini kemudian akan dimanfaatkan oleh pihak penipu untuk mengakses rekening, melakukan penipuan kartu kredit atau memandu nasabah untuk melakukan transfer ke rekening tertentu dengan iming-iming hadiah.

Teknik umum yang sering digunakan oleh penipu adalah sebagai berikut: Penggunaan alamat e-mail palsu dan grafik untuk menyesatkan nasabah sehingga nasabah terpancing menerima keabsahan e-mail atau *websites*. Agar tampak meyakinkan, pelaku juga seringkali memanfaatkan logo atau merk dagang milik lembaga resmi, seperti bank atau penerbit kartu kredit. Pemalsuan





ini dilakukan untuk memancing korban menyerahkan data pribadi, seperti *password*, PIN dan nomor kartu kredit.

Pelaku *phising* juga membuat situs palsu yang sama persis dengan situs resmi, atau mengirimkan *e-mail* yang berisikan *link* ke situs palsu tersebut. Tak lupa pelaku membuat hyperlink ke *website* palsu atau menyediakan form isian yang ditempelkan pada *e-mail* yang dikirim.

Modus kejahatan *phising* yang lainnya ada yang disebut *typo site*. Modus kejahatan *typo site* ini terbilang cukup unik dan seringkali tidak disadari oleh korbannya. Caranya, pelaku membuat

situs yang memiliki nama yang hampir serupa dengan situs resmi lainnya. Misalnya saja, sebuah situs resmi yang memiliki alamat di <http://anakku.com/> dibuat samarannya dengan alamat <http://anaku.com/>. Nyaris tak bisa dibedakan bukan?

*Typo site* dapat dengan mudah dibuat untuk domain .COM, .NET, .ORG, dan beberapa jenis domain lainnya. Setiap orang bisa menamakan situsnya tersebut dengan nama apa saja selama domain itu belum dimiliki orang lain. Dan kemudian si pembeli nama-nama domain yang mirip itu dapat membuat tampilan situsnya 100 persen mirip

aslinya, sehingga seringkali orang yang salah ketik tidak menyadari bahwa ia sebenarnya berada di situs yang salah. Biasanya yang sering disalahgunakan adalah situs-situs dari bank resmi. Tujuannya tak lain adalah untuk menangkap user ID, *password* atau data-data pribadi lainnya. Data-data tersebut kemudian dimanfaatkan untuk melakukan transaksi ilegal.

Terkait dua modus di atas, Pakar Telematika Abimanyu Wachjoewidajat, mengingatkan untuk berhati-hati dengan penipuan yang seolah-olah masyarakat atau pengguna internet menerima uang melalui *Paypal*. *Paypal* merupakan sistem pembayaran yang lazim digunakan khususnya bagi *netters* yang sering bertransaksi *online* apalagi yang berhubungan dengan internasional. Sudah banyak sekali orang yang mengenal *Paypal* karena nama dan reputasinya telah mendunia.

Nah, pemilik akun *Paypal* pasti akan gembira bila menerima email dari *Paypal* karena besar kemungkinan itu adalah notifikasi adanya dana atas transaksi yang masuk ke akun

## MEMPROTEKSI DIRI DARI PHISING



**PHISING** adalah tindakan memperoleh informasi pribadi seperti User ID, PIN, nomor rekening bank, nomor kartu kredit kita secara tidak sah. Informasi ini kemudian akan dimanfaatkan oleh pihak penipu untuk mengakses rekening, melakukan penipuan kartu kredit atau memandu nasabah untuk melakukan transfer ke rekening tertentu dengan iming-iming hadiah.

Untuk mengantisipasi kejahatan internet, kesiapan dan kewaspadaan kita sebagai nasabah bank perbankan sangat dibutuhkan. Contohnya, jangan menggunakan *password* atau nomor PIN dengan tanggal lahir ataupun kombinasi angka yang dapat dengan mudah diketahui orang. Kita sebagai

nasabah memang diberikan kemudahan dengan fitur serta fasilitas canggih dari pihak bank. Namun, di era globalisasi saat ini, teknologi yang semakin maju merupakan buah simalakama apabila kita tidak dapat mengantisipasinya.

Tetapi, kita tidak boleh takut untuk

menghadapi perubahan zaman. Seyogyanya teknologi itu diciptakan adalah untuk mempermudah manusia di dalam kehidupan sehari-hari. Jadi jangan takut untuk menggunakan teknologi asal tepat guna serta selalu waspada untuk mengantisipasi kejahatan dunia cyber yang akan semakin marak.

Untuk mencegah *phishing*, ada beberapa hal yang dapat kita lakukan. Jangan mudah terpancing untuk mengikuti petunjuk apapun sehubungan informasi rekening, yang dianjurkan pada *e-mail* yang di-*link* ke situs bank tertentu. Jika kita menerima *e-mail* sejenis ini dan mengatasnamakan bank tertentu, berhati-hatilah. Karena setiap bank menerapkan kebijakan untuk tidak meminta pemilik rekening meng-*up-date* data melalui sarana *e-mail*. Jika kita menerima *e-mail* seperti itu, segera laporkan kepada pihak bank bersangkutan.

Berikut langkah memproteksi diri dari



“Penipuan itu tidak terjadi pada mereka yang juga cukup berhati-hati. Akan tetapi, persentase orang yang seperti itu mungkin di bawah 10 persen. Itu berarti dari sekitar 70 juta pengguna internet Indonesia, ada sekitar 63 juta pengguna yang sangat mungkin menjadi korban Phising ini.

Pakar Telematika -  
**Abimanyu Wachjoewidajat**

kita. Namun bisa juga email tersebut mengenai pengumuman dari Paypal atau konfirmasi atas perubahan yang kita lakukan, kata Abimanyu. Namun, dia mengingatkan, di zaman digital seperti ini perlu waspada karena mungkin bukan untung yang raih melainkan buntung karena menjadi korban kriminal digital.

Dia mencontohkan, dirinya pernah menerima dua email notifikasi dengan domain pengirim yang terpercaya yakni paypal.com bahwa ada uang masuk dengan nilai sekitar Rp8 juta dan satu lagi Rp2,1 miliar.

“Okelah yang Rp2,1 miliar pasti terlalu

musykil dalam nalar logika apabila kita memang transaksi kita umumnya tidak senilai itu. Akan tetapi yang Rp8 juta tentu sangat mudah bagi kita untuk mempercayai bila hal itu masih pada lingkup transaksi kita,” katanya.

Pada umumnya, bila ada nasabah yang mengalami seperti dirinya itu, apalagi domain pengirim adalah alamat yang sah dan format tampilan cukup mirip dengan aslinya dan terkesan formal. Maka serta merta akan segera terpancing untuk membuka link transaksi yang ditampilkan pada email tersebut.

Lantas, apa yang terjadi bila itu

dilakukan? Dia menjelaskan, maka orang tersebut langsung akan terperangkap situs Phising, yakni situs yang mengambil data penting kita dan kita telah menjadi korban kriminal digital.

“Penipuan itu tidak terjadi pada mereka yang juga cukup berhati-hati. Akan tetapi, persentase orang yang seperti itu mungkin di bawah 10 persen. Itu berarti dari sekitar 70 juta pengguna internet Indonesia, ada sekitar 63 juta pengguna yang sangat mungkin menjadi korban Phising ini,” pungkask dia. **Tim EPK**

penipuan bermodus *phishing*.

- Selalu ketikkan URL yang lengkap untuk alamat web-site resmi bank. Contoh: [www.bankmandiri.co.id](http://www.bankmandiri.co.id) pada menu bar di browser Anda.
- Jangan pernah membagi atau memberikan User ID atau PIN kita pada orang lain bahkan staf bank sekalipun. Pasalnya, semua bank tidak pernah menanyakan nomor PIN untuk alasan apapun.
- Jika kita mendapatkan e-mail yang berisi pemberitahuan bahwa bank akan menutup rekening atau User ID Anda, jika tidak melakukan konfirmasi dengan data-data pribadi, jangan reply atau meng-klik link yang ada pada e-mail tersebut.
- Jangan terpancing untuk mengikuti anjuran melakukan transfer ke rekening tertentu dengan tujuan mendapatkan hadiah undian. Sebaiknya cari keterangan lengkap dengan cara langsung menghubungi pihak bank.

- Untuk mencegah terjebak typo site, selalu periksa kembali ejaan nama situs yang Anda ketikkan. Jangan sampai ada kesalahan ketik, termasuk penggunaan *symbol*. Kesalahan yang banyak terjadi contohnya dalam penulisan huruf EL KECIL (l) yang mirip dengan huruf I BESAR (I), atau angka LIMA (5) mirip dengan huruf S BESAR (S).
- Situs *Internet Banking*, biasanya dilengkapi sertifikat sebagai proteksi tambahan. Untuk itu, jika kita meragukan kebenaran sertifikat sebuah situs, kita dapat meng-klik *View Certificate* untuk melihat rincian sertifikat dan memastikan apakah perusahaan yang kita masuki situsnya dapat dipercayai. Jika keluar pesan *warning* mengenai sertifikat saat mengakses server internet banking, lebih baik tidak jadi mengakses situs tersebut atau mengecek ulang nama situs yang kita ketikkan.
- Jika kita mengakses situs internet banking dari sebuah link, periksalah juga apakah link tersebut membawa

ke server yang betul. Lihat jangan-jangan ada permainan huruf atau salah ketik. Jika kita merasakan atau menemui keganjilan, segera hentikan kegiatan kita dan jangan lagi masukkan *password* atau informasi pribadi. Agar lebih yakin lagi tanyakan kepada orang yang kita percaya dan mengerti benar secara teknis, atau kepada *Customer Service* bank bersangkutan.

- Jika Anda menggunakan layanan *Internet Banking*, sebelum memasukkan *USER ID* dan *PIN*, Anda harus selalu meyakinkan bahwa situs yang Anda kunjungi benar. Pastikan bahwa halaman internet banking yang Anda kunjungi merupakan milik bank yang anda percaya.
- Ubahlah *PIN* Anda secara berkala dengan menggunakan pelayanan rubah *PIN* di menu Administrasi pada Internet Banking. Ubahlah segera *PIN* Anda jika Anda merasa *PIN* tersebut telah diketahui orang yang tidak berwenang. **Tim EPK**





# INVESTASI PAS BAGI YANG SERBA TERBATAS

Produk investasi reksa dana sangat cocok bagi para investor yang memiliki banyak keterbatasan, seperti waktu terbatas, dana terbatas, informasi terbatas, dan pengetahuan investasi yang terbatas. Di samping itu, instrumen ini juga mampu mengurangi risiko investasi karena disebarkan pada berbagai produk investasi. Tetapi bukan berarti reksa dana bebas risiko. Untuk itu, investor tetap perlu mempelajari berbagai risiko produk ini.



**R**eksa dana mulai dikenal di Indonesia sejak 1995 dan berkembang pesat mulai 1996. Sebagai sarana investasi, reksa dana diharapkan akan memudahkan masyarakat luas dalam berinvestasi di pasar modal.

Perkembangan produk reksa dana di Indonesia relatif pesat. Menurut penuturan Direktur Utama Bursa Efek Indonesia (BEI) Ito Warsito, sepanjang kuartal pertama 2013 nilai aset industri reksa dana yang dikelola meningkat menjadi Rp187,962 triliun atau meningkat 12,72 persen dari periode yang sama tahun sebelumnya senilai Rp166,751 triliun.

Ito mengatakan, investasi di reksa dana cukup berdampak positif terhadap pasar modal domestik. Oleh karena itu, pihak BEI juga akan terus melakukan sosialisasi dan edukasi secara simultan ke berbagai pihak.

“Tentu BEI tidak bekerja sendiri. Otoritas Bursa juga menggandeng lembaga terkait. Sosialisasi dan edukasi menjadi kebutuhan mendesak guna mengubah persepsi masyarakat bahwa investasi di pasar modal penuh risiko,” jelasnya.

Pesatnya perkembangan industri reksa dana ini tampaknya tak lepas dari karakteristik produk ini yang memang unik dan sangat cocok bagi para investor yang memiliki banyak keterbatasan, seperti waktu terbatas, dana terbatas, informasi terbatas, dan pengetahuan investasi yang terbatas.

Di samping itu, produk reksa dana disebut juga sebagai produk investasi yang paling sesuai dengan pepatah di dunia investasi, yaitu “*Don't put all eggs in one basket*”. Maksudnya adalah untuk mengurangi risiko, kita perlu menyebar penempatan investasi, sehingga kita terhindar dari risiko kerugian secara total (*total loss*).

Tetapi, sebenarnya apa sih reksa dana itu? Menurut Undang-Undang Pasar Modal Nomor 8 Tahun 1995 pasal 1, ayat (27): “Reksa dana adalah wadah yang dipergunakan untuk menghimpun dana dari masyarakat pemodal untuk selanjutnya diinvestasikan dalam portofolio Efek oleh Manajer Investasi.”

Dalam buku “Berwisata ke Dunia Reksa Dana”, Eko P. Pratomo menjelaskan, bahwa reksa dana dibentuk oleh manajer investasi dan bank kustodian melalui akta kontrak investasi kolektif (KIK) yang dibuat notaris.

Di sini manajer investasi akan berperan sebagai pengelola dana investasi yang terkumpul dari sekian banyak investor untuk diinvestasikan ke dalam portofolio efek, seperti SBI, obligasi, dan saham. Sementara, bank kustodian akan berperan dalam penyimpanan dana atau portofolio milik investor serta melakukan penyelesaian transaksi dan administrasi reksa dana.

Singkat kata, reksa dana merupakan sarana investasi bagi investor untuk dapat berinvestasi ke berbagai instrumen investasi yang tersedia di pasar meski memiliki keterbatasan dana, waktu, dan pengetahuan karena ia tak lagi perlu repot mengelola portofolio investasinya sendiri, sebab sudah dikelola oleh manajer investasi yang profesional.

#### Mekanisme Transaksi

Pada dasarnya, transaksi di reksa dana sangat mudah. Kita cukup mencari produk reksa dana yang sesuai, pilih manajer investasinya, baca prospektusnya, lalu lakukan pembelian (*subscription*) dan transfer dananya.

Kita juga bisa membeli langsung melalui manajer investasi atau membelinya lewat agen (bank) yang ditunjuk. Kita datang ke penjual reksa dana, membuka rekening reksa dana, mengisi formulir, menyiapkan fotokopi identitas, dan tentu saja menyiapkan dana yang hendak diinvestasikan untuk membeli unit reksa dana. Sebagai buktinya kepemilikan unit tersebut, kita akan mendapat sertifikat reksa dana sejumlah unit yang kita beli.

Unit penyertaan reksa dana ada dua jenis. **Pertama**, unit penyertaan reksa dana yang bisa dijual kembali kepada manajer investasi disebut reksa dana terbuka (*open end*). Sebagian reksa dana yang ada di Tanah Air berbentuk reksa dana terbuka. Kebalikannya adalah reksa dana tertutup (*close end*), yakni reksa dana yang hanya bisa dijual kepada investor lain melalui pasar sekunder.



**Investasi di reksa dana cukup berdampak positif terhadap pasar modal domestik. Oleh karena itu, pihak BEI juga akan terus melakukan sosialisasi dan edukasi secara simultan ke berbagai pihak.**

Direktur Utama Bursa Efek Indonesia (BEI)  
**Ito Warsito**

Manajer investasi merupakan elemen penting dalam transaksi reksa dana. Sebab ketika kita membeli unit penyertaan reksa dana, maka kita mempercayakan pengelolaan dana tersebut kepada mereka. Yang dimaksud dengan pengelolaan dana adalah manajer investasi akan melakukan transaksi jual beli saham di bursa, di mana hasil dari pengelolaan mereka akan tercermin dalam harga unit penyertaan yang biasa dikenal dengan NAV/NAB (*Net Asset Value/Nilai Aktiva Bersih*).

Pada reksa dana, manajer investasi mengelola dana-dana yang ditempatkannya pada sebuah surat berharga dan merealisasikan keuntungan ataupun kerugian dan menerima dividen atau bunga yang dibukukannya ke dalam NAB reksa dana tersebut.

NAB merupakan salah satu tolak ukur dalam memantau hasil dari suatu reksa dana. NAB per saham/unit penyertaan adalah harga dari portofolio suatu reksa dana setelah dikurangi biaya operasional

## FOKUS PASAR MODAL



Sepanjang kuartal pertama 2013 nilai aset industri reksa dana yang dikelola meningkat menjadi Rp187,962 triliun atau meningkat 12,72 persen dari periode yang sama tahun sebelumnya senilai Rp166,751 triliun.

kemudian dibagi jumlah saham/unit penyertaan yang telah beredar (dimiliki investor) pada saat tersebut.

Satuan reksa dana dihitung berdasar unit penyertaan (UP) dan NAB. Semisal, hari ini reksa dana X harga NAB-Nya Rp1.300. Kita berencana membeli 1.000 UP, maka kita membutuhkan dana Rp1,3 juta (plus komisi/fee). Seandainya akhir tahun nanti harga NAB-nya Rp1.500 dan kita hendak mencairkan reksa dana kita, maka keuntungan kita sebesar Rp200 ribu (minus komisi/fee/pajak). Sebaliknya, andaikata harga NAB-nya turun menjadi Rp1.000, maka kerugian kita menjadi Rp300 ribu (plus komisi/fee).

Tiap tahun (atau tengah tahun), manajer investasi akan mengirimkan kita laporan investasi reksa dana kita. Laporan inilah yang menjadi bukti/konfirmasi atas kepemilikan reksa dana kita.

Secara umum ada empat jenis reksa dana yang bisa kita pilih. Masing-masing reksa dana tersebut dapat dibedakan menurut alokasi jenis investasi yang dilakukan. **Pertama**, Reksa dana pasar uang, di mana 100% investasinya akan ditempatkan ke dalam surat berhaga efek pasar uang. Efek pasar uang adalah efek utang yang jatuh temponya kurang dari satu tahun, seperti SBI, deposito, obligasi dengan sisa jatuh tempo kurang dari satu tahun.

**Kedua**, Reksa dana pendapatan tetap, dana investasi kita minimum 80% ditempatkan pada surat utang, umumnya pada obligasi. **Ketiga**, Reksa dana saham, di mana sebanyak minimum 80% investasinya akan ditempatkan pada saham. Dan **keempat**, Reksa dana campuran, yaitu dana investasi akan ditempatkan pada instrumen surat utang, saham, dan produk investasi lain yang

tidak dapat dikategorikan pada ketiga jenis reksa dana sebelumnya.

### Risiko-Risiko Reksa Dana

Namun, sebelum kita memulai investasi di reksa dana, tak ada salahnya untuk mengecek suatu reksa dana tersebut legal atau tidak. Baik produk maupun manajer investasi serta agen penjual reksa dana harus terdaftar dan mendapat izin dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK).

Kita pun juga harus mengetahui bahwa setiap investasi selalu disertai unsur-unsur risiko. Oleh karena itu, sebelum berinvestasi di reksa dana, kita sebagai investor harus mempertimbangkan faktor-faktor risikonya.

**Pertama**, keuntungan tidak dijamin. Investor harus menyadari bahwa dengan berinvestasi di reksa dana, tidak ada jaminan untuk mendapatkan pembagian keuntungan, dividen, ataupun kenaikan modal investasi.

**Kedua**, risiko umum pasar modal. Setiap pembelian efek akan melibatkan beberapa risiko pasar. Oleh sebab itu, reksa dana mungkin rentan terhadap perubahan kondisi pasar yang merupakan hasil dari: global, regional atau perkembangan ekonomi nasional; kebijakan pemerintah atau kondisi politik, pergerakan suku bunga secara umum, sentimen investor yang meluas ataupun guncangan eksternal (misalnya bencana alam, perang dan lain-lain).

**Ketiga**, risiko efek. Ada banyak risiko efek yang dapat terjadi pada setiap efek, contohnya adalah kemungkinan *default* perusahaan penerbit pada pembayaran kupon dan/atau pokok obligasi, dan implikasi dari peringkat kredit perusahaan yang di-*downgrade*.

**Keempat**, risiko likuiditas. Risiko likuiditas dapat didefinisikan sebagai seberapa mudah sebuah efek dapat dijual pada atau mendekati nilai wajarnya tergantung pada volume yang diperdagangkan di bursa.

**Kelima**, risiko inflasi. Risiko inflasi adalah risiko potensi kerugian daya beli investasi Anda karena terjadinya kenaikan rata-rata harga konsumsi.

**Keenam**, risiko pembiayaan pinjaman. Jika dana pembelian unit reksa dana

## JENIS-JENIS REKSA DANA

Jenis Reksa Dana	Alokasi Investasi dari Seluruh Dana yang Terkumpul	Potensi Hasil & Risiko Investasi	Jangka Waktu yang Disarankan
Pasar Uang	100% Efek Pasar Uang	Rendah	Pendek < 1 tahun
Pendapatan Tetap	Min 80% Efek Hutang	Sedang	Menengah 1-3 tahun
Campuran	Kombinasi Efek Hutang & Efek Saham	Sedang / Tinggi	Menengah / Panjang
Saham	Min 80% Efek Saham	Tinggi	Panjang > 3 tahun

Sumber: Eko P. Pratomo, *Berwisata ke Dunia Reksa Dana*

didapat dari pinjaman, maka investor perlu memahami bahwa: pinjaman meningkatkan kemungkinan untung maupun rugi; jika nilai investasi turun di bawah tingkat tertentu, investor mungkin diminta lembaga keuangan untuk menambah agunan, atau mengurangi jumlah pinjaman ke level yang disyaratkan; biaya pinjaman dapat bervariasi dari waktu ke waktu tergantung fluktuasi suku bunga; risiko menggunakan pinjaman harus dipertimbangkan secara berhati-hati karena mengandung risiko.

**Ketujuh**, risiko ketidakpatuhan. Hal ini mengacu pada risiko terhadap reksa dana dan keuntungan investor yang dapat timbul karena ketidaksesuaian terhadap hukum, aturan, etika dan kebijakan dan prosedur internal dari manajer investasi.

**Kedelapan**, risiko manajer investasi. Kinerja setiap reksa dana sangat tergantung antara lain pada pengalaman, pengetahuan, keahlian dan teknik, proses investasi yang diterapkan oleh manajer investasi, dan setiap kekurangan dari syarat tersebut akan berdampak buruk pada kinerja reksa dana sehingga akan merugikan investor. //Tim EPK



## KEUNTUNGAN REKSA DANA

- 1 Pengelolaan secara profesional.** Reksa dana dikelola oleh para profesional yang memiliki akses pada informasi dan perdagangan efek, sehingga selalu dapat meneliti berbagai peluang investasi terbaik bagi nasabahnya.
- 2 Pembagian risiko.** Pola pembagian risiko ini disebut "**diversifikasi**". Pada diversifikasi, dana investasi Anda ditempatkan pada beberapa macam instrumen investasi pasar modal. Dengan demikian, risiko kerugian investasi secara keseluruhan akan lebih kecil.
- 3 Kemudahan pencairan.** Investasi reksa dana mudah untuk diuangkan kembali karena selain prosesnya mudah, Anda diberikan beberapa pilihan investasi, dengan strategi yang sesuai dengan risiko dan keuntungan yang diharapkan.
- 4 Keleluasaan investasi.** Dalam reksa dana, Anda leluasa memilih suatu jenis investasi dan leluasa pula untuk pindah ke jenis lainnya sesuai dengan tujuan investasi Anda.
- 5 Keringanan biaya.** Investasi melalui reksa dana relatif lebih ringan biayanya dibandingkan bila Anda melakukannya sendiri. Hal ini disebabkan karena pengelola investasi menghimpun dana dalam skala besar, sehingga dapat mengalokasikannya secara ekonomis.
- 6 Keringanan pajak.** Hasil keuntungan dan hasil penjualan kembali reksa dana tidak dikenai pajak, sehingga Anda mendapatkan keuntungan yang bersih.

### PERKEMBANGAN NILAI AKTIVA REKSA DANA

(DALAM MILIAR RUPIAH)

Jenis Reksa Dana	Periode												
	2009	2010	2011	2012	2013								
					Jan	Feb	Mar	Apr	Mei				
										3	10	17	24
Saham	36,507.70	45,628.29	61,184.14	69,561.02	67,288.84	68,781.79	74,116.13	76,371.14	75,080.35	77,606.93	78,287.85	79,196.08	
Pasar Uang	5,219.71	7,721.83	9,833.90	12,348.87	12,459.46	12,730.97	13,522.10	13,304.74	13,610.49	13,500.06	13,124.87	13,261.23	
Mixed	13,655.32	18,167.46	20,876.36	21,956.63	20,700.52	21,119.33	21,262.37	22,438.03	22,098.17	22,687.63	23,692.70	24,116.28	
Fixed Income	17,328.64	26,648.18	28,930.22	34,577.74	35,823.88	36,012.05	35,548.26	35,092.79	35,151.06	35,284.46	35,060.85	34,639.86	
Terproteksi	34,738.87	42,064.61	41,834.59	40,845.63	39,886.51	39,409.40	37,553.46	38,257.34	38,185.13	38,092.40	37,910.60	37,654.04	
Indeks	290.19	261.06	239.98	590.31	212.33	216.90	245.22	268.54	275.62	307.34	309.10	309.77	
ETF - Saham	45.13	26.49	34.53	211.90	193.89	162.09	241.08	281.79	273.15	295.42	301.80	206.29	
ETF - Fixed Income	629.33	386.91	531.40	1,356.94	1,300.67	1,313.47	1,371.97	1,391.15	1,386.87	1,394.24	1,388.94	1,375.73	
ETF - Indeks								16.73	16.45	27.27	27.81	28.28	
Syariah - Saham	1,803.86	1,650.28	930.98	2,705.90	2,894.59	3,068.81	3,159.66	2,402.34	2,330.75	2,419.76	2,366.58	2,206.95	
Syariah - Mixed	980.44	919.22	1,660.02	2,529.02	2,626.62	2,663.23	2,760.47	2,978.48	2,828.49	2,935.79	3,142.82	3,241.08	
Syariah - Fixed Income	245.28	540.45	606.73	732.40	727.92	763.03	783.24	763.67	756.17	757.16	771.95	773.39	
Syariah - Terproteksi	641.88	689.72	569.14	175.40	1,470.78	1,330.72	1,919.54	1,453.73	1,452.82	1,454.81	1,456.54	1,451.90	
Syariah - Indeks	0.00	0.00	0.00	0.00	347.77	344.06	412.95	363.22	361.72	371.98	383.34	390.60	
<b>Total NAV</b>	<b>112,086.34</b>	<b>144,704.50</b>	<b>167,232.00</b>	<b>187,591.77</b>	<b>185,933.77</b>	<b>187,915.85</b>	<b>192,896.43</b>	<b>195,383.69</b>	<b>193,807.25</b>	<b>197,135.26</b>	<b>198,225.76</b>	<b>198,851.48</b>	





# ATURAN FIDUSIA : AGAR KONSUMEN LEBIH TENANG

Pernakah Anda membaca secara teliti perjanjian kredit saat Anda membeli kendaraan dari perusahaan pembiayaan? Mungkin pernah, tapi kebanyakan orang kerap kali hanya membaca selintas saja. Padahal di situ tercantum poin yang sangat penting bagi konsumen, yaitu perihal perjanjian fidusia. Sayangnya aturan yang seharusnya menguntungkan bagi konsumen perusahaan pembiayaan ini, karena faktor ketidaktahuan, seringkali justru merugikan konsumen.

**B**isnis pembiayaan kendaraan di Indonesia boleh dibilang tak ada matinya. Sejak satu dasawarsa belakangan, bisnis ini konsisten tumbuh progresif bahkan di saat penjualan kendaraan turun pada 2008-2009.

Meski demikian, persoalan yang ada di bisnis pembiayaan juga tak ada habisnya. Sebut saja persoalan praktik *debt collector*-nya yang dianggap meresahkan karena kerap kali langsung mengambil kendaraan nasabah ketika nasabah itu tidak rutin membayar cicilan.

Nah, persoalan *debt collector* ini juga seringkali terkait dengan jaminan fidusia yang biasanya ada pada saat perjanjian jual beli antara konsumen dan perusahaan leasing dibuat.

Peristiwa yang berlangsung tahun 2011 di Magelang, Jawa Tengah



bisa menjadi pelajaran bagaimana pentingnya konsumen memahami persoalan fidusia ini. Saat itu, di bulan Februari, dua orang *debt collector* dari perusahaan pembiayaan ternama mendapatkan tugas 'menarik' kendaraan nasabah. Sudah 98 hari motor atas nama Puji Sumarah itu terlambat membayar cicilannya.

Berbekal surat kuasa penarikan (SKP) dari perusahaan *leasing*, *debt collector* itu kemudian berniat mengambil sepeda motor tersebut. Akan tetapi, si pemilik kendaraan berusaha mempertahankan motornya sembari menanyakan sertifikat fidusia kepada sang penagih piutang itu.

Namun *debt collector* yang berjumlah dua orang itu tetap *keukeuh* menjalankan tugasnya sambil menjawab bahwa sertifikat yang dimaksud ada di kantor cabang perusahaan *leasing* itu.

Tetap tidak terima dengan perlakuan *debt collector*, Puji si pemilik kendaraan kemudian melaporkan tindakan tersebut ke polisi karena kedua penagih itu menarik motor nasabah tanpa sertifikat fidusia. Terlebih lagi, penarikan motor dilakukan kedua *debt collector* tanpa seizin pemilik motor.

Singkat cerita kasus ini pun berlanjut ke pengadilan dan Majelis Hakim menyatakan bahwa tindakan kedua *debt collector* itu melanggar hukum meski bukan merupakan tindak pidana.

Penuntut umum kemudian mengajukan kasasi. Tapi, majelis kasasi menolak permohonan penuntut umum, pada 20 Maret 2012. Majelis kasasi menilai, memang benar antara Puji Sumarah dengan perusahaan *leasing* ternama itu melakukan perjanjian pembiayaan sepeda motor dengan pola penyerahan hak milik secara fidusia. Perjanjian pembiayaan terjadi pada 15 April 2010.

Sebagai jaminan kewajiban angsuran, Puji menyerahkan hak milik secara fidusia kepada perusahaan. Serta memberikan kuasa pada perusahaan untuk pengurusan jaminan secara fidusia. Namun, perusahaan pembiayaan tersebut tak segera mengurus, sehingga akta baru dibuat 10 Maret 2011 dan fidusia baru didaftarkan pada 1 April 2011, setelah peristiwa 'penarikan' motor terjadi.

Dalam kasus di atas, Puji bisa dibalang beruntung karena memahami haknya sebagai dalam perjanjian jual-beli dengan perusahaan pembiayaan. Akan tetapi Puji bisa jadi hanya segelintir orang yang mengetahui haknya karena betul-betul mengerti apa yang tercantum dalam perjanjian.

#### Fidusia Bawah Tangan

Pemerintah sejatinya sudah menerbitkan aturan jaminan fidusia ini

sebagaimana tercantum dalam Undang-undang Republik Indonesia Nomor 42 Tahun 1999 tentang Jaminan Fidusia. Kemudian aturan itu diperkuat lagi dengan Peraturan Menteri Keuangan (PMK) No 130/PMK 010/2012 tentang Pendaftaran Fidusia.

Fidusia adalah pengalihan hak kepemilikan suatu benda atas dasar kepercayaan dengan ketentuan bahwa benda yang hak kepemilikannya dialihkan tersebut tetap dalam penguasaan si pemilik.

Fidusia termasuk perjanjian *assessoris*. Maksudnya, perjanjian *assessoris* itu tidak mungkin berdiri sendiri, tetapi membuntuti perjanjian lainnya yang merupakan perjanjian pokok, dalam hal ini perjanjian jual-beli.

Singkat kata, aturan ini menyatakan bahwa pembeli kendaraan berhak tetap memiliki kendaraan meski pembayaran cicilannya menunggak karena sudah membayar uang jaminan fidusia kepada perusahaan *leasing*. Dan perusahaan *leasing* diwajibkan menyetorkan dana itu kepada kantor pendaftaran yang ditunjuk pemerintah.

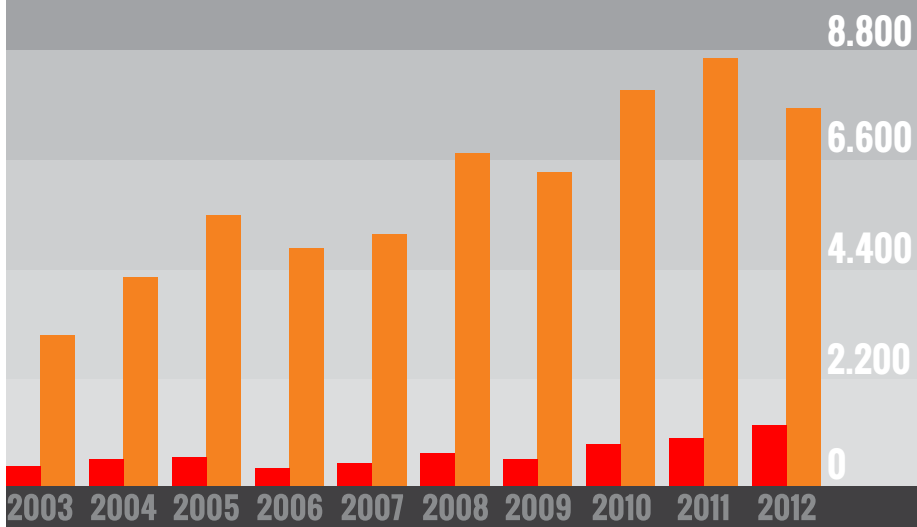


**PRAKTIK DEBT COLLECTOR** yang sering meresahkan konsumen karena kerap kali langsung mengambil kendaraan nasabah ketika nasabah itu tidak rutin membayar cicilan dapat diatasi dengan aturan jaminan fidusia.



**FOKUS INDUSTRI KEUANGAN NON BANK**
**PENJUALAN MOBIL DAN SEPEDA MOTOR DI INDONESIA (RIBU UNIT)**


Motor Mobil



Sumber: Gaikindo/Aisi



**Biaya penjaminan (fidusia) yang diperkirakan senilai Rp25 ribu sampai Rp400 ribu setiap kendaraan, penerapan di lapangan bisa melonjak mencapai Rp300 ribu hingga Rp700 ribu.**

Ketua APPI,  
**Wiwie Kurnia**

Akan tetapi pada praktiknya perusahaan *leasing* atau *multifinance* banyak yang tidak mendaftarkan perjanjian itu kepada Kantor Pendaftaran Fidusia. Padahal konsumen sudah menandatangani perjanjian bahwa mereka setuju untuk memberikan hak kepemilikan kepada *multifinance* sampai kendaraan lunas.

Meski begitu, kesepakatan hukum itu tidak dilaporkan kepada negara melalui Kantor Pendaftaran Fidusia di Kementerian Hukum dan HAM. Padahal berdasarkan aturan formal, setiap perjanjian pembiayaan yang mencantumkan kata-kata "dijaminan secara fidusia" harus dibuat notaris dan didaftarkan pada kantor fidusia untuk mendapatkan sertifikat. Sehingga tidak mengherankan, sempat marak terjadi perjanjian fidusia 'bawah tangan'.

Maka dari itu, pemerintah merilis Peraturan Menteri Keuangan (PMK) nomor 130/PMK.010/2012. Aturan

itu mewajibkan *multifinance* yang melakukan pembebanan jaminan fidusia untuk mendaftarkan jaminan tersebut kepada kantor pendaftaran fidusia paling lambat 30 hari sejak perjanjian pembiayaan dilakukan. Regulator akan memberikan sanksi jika perusahaan *multifinance* tidak mendaftarkan jaminan fidusia. Sanksi berupa peringatan, pembekuan kegiatan usaha hingga pencabutan izin usaha.

Namun demikian, aturan yang berlaku sejak 7 Oktober 2012 lalu itu tidak berlaku bagi *multifinance* yang selama ini memang tidak melakukan penjaminan fidusia kepada nasabahnya.

#### Tantangan Praktik Fidusia

Akan tetapi, penerapan aturan tersebut dianggap memberatkan industri. Asosiasi Perusahaan Pembiayaan Indonesia (APPI) mencatatkan ada lima persoalan yang dihadapi perusahaan *multifinance* terkait aturan fidusia, antara

lain kantor pendaftaran yang terbilang sedikit. Saat ini baru 33 kantor yang melayani fidusia. "Setiap harinya ada 5.000 kontrak di 2.000 kantor cabang *multifinance* di Indonesia," ujar Ketua APPI, Wiwie Kurnia.

Selain itu, biaya penjaminan yang diperkirakan senilai Rp25 ribu sampai Rp400 ribu setiap kendaraan, penerapan di lapangan bisa melonjak mencapai Rp300 ribu hingga Rp700 ribu.

Selanjutnya, jumlah pendaftaran fidusia di seluruh kantor cabang sangat terbatas. "Contohnya di DKI Jakarta hanya melayani 40-60 berkas per hari," jelasnya.

Keempat, selesainya sertifikat membutuhkan waktu yang lama yaitu lebih dari dua minggu hingga satu bulan. Dan terakhir, kendala di notaris yang pelaksanaannya meminta kehadiran konsumen setiap penandatanganan akta.

Namun keresahan para pelaku industri *multifinance* sedikit berkurang. Pasalnya



setelah aturan tentang Pendaftaran Jaminan Fidusia diberlakukan pada 8 Oktober 2012, otoritas saat itu menyatakan bahwa jaminan fidusia hanya wajib bagi *multifinance* yang telah memungut biaya pendaftaran jaminan fidusia dari konsumennya.

Artinya, tidak ada kewajiban bagi *multifinance* yang tidak memungut biaya kepada konsumen untuk mendaftarkan jaminan fidusia. Hal ini juga artinya, pendaftaran jaminan fidusia akan berjalan sesuai dengan ketentuan yang ada selama ini, yakni boleh didaftarkan dan boleh juga tidak alias tidak wajib.

#### Positif bagi Industri

Sebenarnya regulasi jaminan fidusia memberikan nilai positif bagi industri. Bagi *multifinance*, perusahaan akan memiliki pegangan saat akan menarik kendaraan yang kreditnya tidak lancar. Selama ini perusahaan sering kali mengalami kesulitan untuk menarik kendaraan jika konsumen yang bersangkutan gagal bayar.

Ujung-ujungnya, *multifinance* dirugikan karena tidak mampu menyelesaikan kredit macet. "Pendaftaran fidusia sebenarnya aturan yang sangat baik. Bagi kami itu akan mengurangi bad debt customer," ungkap Armando Lung, Direktur Pemasaran Bussan Auto Finance (BAF), salah satu *multifinance* yang membiayai sepeda motor bermerk Yamaha.

Konsumen juga mendapatkan keuntungan dengan aturan ini. Setidaknya konsumen memperoleh kepastian bahwa barang yang dibelinya terjamin karena perusahaan tempat mengajukan pembiayaan tidak bisa sewenang-wenang menarik begitu saja barang yang macet cicilannya tersebut.

Selain itu, bagi konsumen, aturan ini tentunya akan menjadi pedoman yang jelas dan mendapat perlindungan hukum terkait hak kepemilikannya atas kendaraan yang sudah dibelinya. Konsumen bisa lebih tenang dalam menggunakan kendaraan yang dibelinya secara kredit.

Sejumlah ketentuan yang diatur dalam UU Jaminan Fidusia yang perlu mendapat perhatian konsumen antara lain.

**Pertama**, perusahaan pembiayaan yang melakukan pembiayaan konsumen untuk kendaraan bermotor dengan

pembebanan jaminan fidusia wajib mendaftarkan jaminan fidusia dimaksud pada Kantor Pendaftaran Fidusia sesuai UU yang mengatur mengenai jaminan fidusia.

**Kedua**, kewajiban pendaftaran jaminan fidusia tersebut berlaku pula bagi perusahaan pembiayaan yang melakukan pembiayaan konsumen kendaraan bermotor berdasar prinsip syariah dan/atau pembiayaan konsumen kendaraan bermotor yang pembiayaannya berasal dari pembiayaan penerusan (*channeling*) atau pembiayaan bersama (*joint financing*).

**Ketiga**, perusahaan pembiayaan wajib mendaftarkan jaminan fidusia pada Kantor Pendaftaran Fidusia paling lama 30 hari kalender terhitung sejak tanggal perjanjian pembiayaan konsumen.

**Keempat**, perusahaan pembiayaan dilarang melakukan penarikan benda

jaminan fidusia berupa kendaraan bermotor jika Kantor Pendaftaran Fidusia belum menerbitkan sertifikat jaminan fidusia dan menyerahkannya kepada perusahaan pembiayaan.

**Kelima**, penarikan benda jaminan fidusia berupa kendaraan bermotor oleh perusahaan pembiayaan wajib memenuhi ketentuan dan persyaratan sebagaimana diatur dalam UU mengenai jaminan fidusia dan telah disepakati oleh para pihak dalam perjanjian pembiayaan konsumen kendaraan bermotor.

**Keenam**, Perusahaan pembiayaan yang melanggar ketentuan tersebut, dikenakan sanksi administratif secara bertahap berupa peringatan, pembekuan kegiatan usaha, atau pencabutan izin usaha.

*Nah*, jika semua itu sudah Anda ketahui, tentu sebagai konsumen Anda bisa lebih tenang sekarang. //Tim EPK



## YANG PERLU DIKETAHUI KONSUMEN

Rendahnya daya tawar dan pengetahuan hukum konsumen seringkali dimanfaatkan oleh lembaga pembiayaan yang menjalankan praktik jaminan fidusia dengan akta di bawah tangan. Untuk itu, perhatikanlah tips bagi konsumen sebagai berikut:

- 1** Konsumen tentu harus beritikad baik untuk selalu membayar angsuran secara tepat waktu.
- 2** Konsumen harus lebih kritis dan teliti dalam membaca klausula baku, terutama mengenai:
  - hak-hak dan kewajiban para pihak;
  - kapan perjanjian itu jatuh tempo;
  - akibat hukum bila konsumen tidak dapat memenuhi kewajibannya (wanprestasi).
- 3** Bila ketentuan klausula baku ternyata tidak sesuai dengan ketentuan UU Perlindungan Konsumen dan UU Jaminan Fidusia, serta merugikan konsumen, maka pelaku usaha harus diminta untuk menyesuaikannya dengan ketentuan tersebut.
- 4** Bila terjadi sengketa, konsumen dapat memperjuangkan hak-haknya dengan meminta pertimbangan dan penyelesaian melalui Badan Penyelesaian Sengketa Konsumen.



# PERLINDUNGAN KONSUMEN KEUANGAN DUNIA: INDONESIA MELANGKAH BERSAMA NEGARA MAJU

**Praktik perlindungan nasabah sektor keuangan di Indonesia dinilai bisa setara dengan yang ada di negara-negara maju. Sama seperti Indonesia, pemerintah negara-negara maju juga tengah memulai perbaikan di sektor perlindungan konsumen jasa keuangannya, seperti Amerika Serikat yang merevisi UU Keuangan dengan memasukkan klausul tentang perlindungan konsumen keuangan di dalamnya.**

**S**eringkali kita mendengar cerita-cerita dari teman atau kerabat yang pernah beberapa tahun tinggal di negara-negara maju, bahwa konsumen di sana dilindungi sangat baik oleh negara. Jika konsumen membeli barang, bahkan yang harganya murah, ketika barang itu rusak sebelum digunakan atau sebelum masa garansinya berakhir, maka dia berhak menukar atau mendapatkan kembali uangnya (*refund*).

Suatu waktu seorang Warga Negara Indonesia (WNI) di Australia membeli sebuah komputer tablet dengan garansi 1 tahun. Pada bulan ke-10, komputer tablet tersebut tidak bekerja sesuai dengan buku panduan. Kemudian si WNI

itu datang ke toko tempatnya membeli barang tersebut dengan menunjukkan bukti pembelian dan kartu garansi. Petugas toko dengan sigap dan cepat segera merespon klaimnya. Selang beberapa hari dia ditelepon bahwa komputer tabletnya diganti dengan yang baru.

“Saya pun kaget luar biasa ketika menerima komputer tablet pengganti yang benar-benar baru dan masih segel. Cerita pergantian produk-produk oleh toko di luar negeri itu saya alami beberapa kali, bahkan terkadang saya menerima refund,” tulis dia di sebuah blog.

Pengalaman lain yang sudah sering diberitakan di media-media adalah

ketika konsumen mendapatkan dampak negatif pada kesehatannya setelah mengonsumsi makanan atau minuman dari produsen makanan cepat saji. Seketika, setelah melaporkan kepada otoritas dan menuntut si produsen serta dibuktikan secara medis maka si konsumen mendapatkan ganti rugi sebagai haknya.

Sepotong pengalaman baik yang ditemui WNI dan masyarakat di negara lain itu tentu tidak mudah ditemukan jika mereka berada di Indonesia. Di negara kita, malahan banyak penjual atau produsen yang sedari awal sudah mengatakan “barang yang sudah dibeli tidak bisa ditukar kembali”, bahkan garansi pun juga tidak ada. Begitu





konsumen sudah keluar dari pintu toko maka barang tersebut sudah tidak bisa ditukar kembali. Jika rusak atau cacat maka risiko kerugian ada di tangan konsumen.

Meski begitu, kondisi yang kontras terjadi pada sektor riil itu tidak terjadi di sektor keuangan. Untuk urusan perlindungan konsumen di sektor ini, ternyata masyarakat di negara-negara maju juga mengalami nasib yang tidak jauh beda dengan di Indonesia. Nasabah sektor keuangan di manapun seringkali menjadi pihak yang paling dirugikan jika ada kasus kecurangan yang dilakukan lembaga keuangan.

Krisis *subprime mortgage* sekitar lima tahun lalu di Amerika Serikat yang dampaknya masih terasa sampai kini, menjadi bukti betapa posisi nasabah sangat lemah. Saat pemerintah AS menyuntikkan dana ke perusahaan-perusahaan *Wall Street*, hampir tidak ada yang menetes kepada nasabah. Alih-alih ke nasabah, dana itu bahkan banyak dinikmati oleh bankir-bankir melalui gaji dan bonus yang tinggi.

Tak ayal, publik AS protes keras kepada pemerintah dan memendam kebencian kepada profesi bankir. Bahkan setelah krisis keuangan, warga negara AS sangat antipati dengan profesi bankir. Hal itu pun sempat dialami oleh Kusumaningtuti S Soetiono, salah satu Komisioner Otoritas Jasa Keuangan (OJK) yang membawahi bidang Edukasi dan Perlindungan Konsumen ketika berada di Negeri Paman Sam.

Saat itu, Tituk, begitu panggilan akrabnya, tengah mengunjungi sebuah kafe untuk membeli minuman. Saat berhadapan dengan pelayan, muncul perbincangan yang awalnya basa-basi belaka. Kemudian saat pelayan itu mengetahui bahwa profesi Tituk adalah *central bankers* (pejabat bank sentral), seketika raut muka orang itu mulai berubah. "Profesi seperti Anda telah membuat kami menderita," kata Tituk, menirukan si pelayan kafe.

Oleh karena itu saat OJK dibentuk dan bersamaan dengan itu hadir pula Direktorat Edukasi dan Perlindungan Konsumen (EPK), Indonesia dinilai tidak ketinggalan dalam upaya untuk melindungi kepentingan nasabah sektor keuangan. Karena, sebagaimana fakta yang ada, dalam forum G-20, masih banyak negara-negara anggotanya yang bermasalah dalam melindungi konsumen, deposan, dan investor dalam menghadapi praktik pemasaran yang agresif dari lembaga keuangan. Begitu pula kegiatan mempromosikan standar pelayanan jasa perbankan yang kuat bagi perlindungan konsumen.

Inilah yang membuat organisasi perlindungan konsumen, termasuk di Indonesia sangat mendukung pembentukan lembaga perlindungan konsumen yang berlaku secara internasional. Keinginan itu sejatinya tidak berlebihan karena setiap tahun ekonomi global melahirkan lebih 150 juta konsumen baru dalam jasa keuangan. Sebagian besar dari mereka berada di negara berkembang dan pengetahuan keuangan masih rendah. Dalam dunia di mana bank memiliki saling ketergantungan yang tinggi, krisis perbankan di suatu negara akan mempengaruhi kepercayaan konsumen dan memiliki konsekuensi internasional yang tidak terduga.

Pemerintah AS pun menyadari pentingnya perlindungan konsumen jasa keuangan ini sampai-sampai merasa perlu menerbitkan Undang-Undang Reformasi Keuangan yang di dalamnya juga mengatur perlindungan konsumen yang lebih baik. Hal itu dilakukan agar nasabah yang notabene adalah penyimpan dana tidak ikut menanggung kerugian dari lembaga keuangan jika terjadi krisis ekonomi.

Menurut Presiden AS Barack Obama, apa yang dilakukan pemerintahnya adalah sebagai komitmen dalam tanggung jawab fiskal dan perbaikan sistem keuangan. Obama menambahkan,



**"Kami bersama-sama akan meyakinkan bahwa bencana di sektor keuangan tidak akan terjadi lagi. Undang-Undang Reformasi Keuangan ini untuk memberikan perlindungan kepada konsumen,"**

Presiden AS  
**Barrack Hussein Obama**

reformasi sistem keuangan yang dilakukan AS merupakan bagian dari upaya global dalam membangun kembali kepercayaan ekonomi sejak anjlok ke jurang krisis di pada 2008 lalu.

Dia juga meyakini upaya tersebut akan dilakukan mitranya PM Inggris David Cameron untuk menumbuhkan kepercayaan pada sistem keuangan di Eropa. "Kami bersama-sama akan meyakinkan bahwa bencana di sektor keuangan tidak akan terjadi lagi. Undang-undang ini untuk memberikan perlindungan kepada konsumen," kata Obama.

Nah, dengan adanya OJK khususnya Direktorat EPK, masyarakat kini bisa menaruh harap bahwa perlindungan konsumen sektor keuangan di Indonesia bisa seperti yang ada di negara-negara maju saat ini. //Tim EPK



# LITERASI KEUANGAN UNTUK MEMAKMURKAN MASYARAKAT



**Agus Sugiarto**  
Direktur Informasi dan Edukasi OJK

**S**udah sering orang bicara mengenai literasi keuangan. Namun demikian sebagian besar masyarakat masih belum tahu dan mengerti apa persisnya literasi keuangan itu dan apa manfaatnya bagi mereka. Bahkan tidak sedikit masyarakat menganggap kalau literasi keuangan itu sama dengan inklusi keuangan (*financial inclusion*), walaupun sebenarnya keduanya merupakan barang yang berbeda. Untuk itulah masyarakat perlu mengenal lebih dalam mengenai literasi keuangan dan mengetahui apa saja manfaatnya bagi mereka.

## Apa itu Literasi Keuangan?

Banyak sekali definisi yang menjelaskan mengenai literasi keuangan ditulis oleh berbagai pihak baik itu perorangan maupun institusi. Namun demikian, secara keseluruhan literasi keuangan dapat diartikan sebagai suatu rangkaian proses atau kegiatan untuk meningkatkan pengetahuan (*knowledge*), keterampilan (*skill*) dan keyakinan (*confidencence*) konsumen maupun masyarakat agar mereka mampu mengelola keuangan pribadi dengan lebih baik.

Dengan definisi seperti ini, masyarakat diberikan bekal edukasi yang memadai dan mencukupi untuk mengambil keputusan keuangan dengan lebih baik, sesuai dengan apa yang mereka butuhkan dan memberikan manfaat

yang lebih besar.

Masyarakat perlu diberikan pengetahuan yang mencukupi mengenai berbagai hal yang terkait dengan masalah keuangan seperti pengenalan mengenai lembaga jasa keuangan, apa saja produk dan jasa keuangan, fitur-fitur yang melekat pada produk dan jasa keuangan, manfaat dan risiko dari produk dan jasa keuangan, serta hak dan kewajiban sebagai konsumen pengguna jasa keuangan.

Selain itu, masyarakat juga perlu diberikan kemampuan dan keterampilan minimum bagaimana caranya menghitung bunga, hasil investasi, denda dan sebagainya agar supaya lebih memahami bahwa semua produk dan jasa keuangan bukan hanya semata-mata memberikan keuntungan tetapi juga mengandung biaya-biaya yang harus ditanggung oleh konsumen.

Pengetahuan dan keterampilan mengenai lembaga jasa keuangan serta produk dan jasa keuangan belumlah lengkap kalau tidak dibarengi dengan peningkatan keyakinan masyarakat bahwa uang yang mereka simpan atau kelola di lembaga jasa keuangan dilakukan dengan baik dan benar sehingga masyarakat percaya bahwa uangnya tidak akan hilang.

Di samping itu, masyarakat harus yakin dan percaya bahwa lembaga jasa keuangan melakukan tata kelola yang baik dalam melakukan kegiatan keuangan karena kegiatan usaha mereka



**Literasi keuangan dapat diartikan sebagai suatu rangkaian proses atau kegiatan untuk meningkatkan pengetahuan (*knowledge*), keterampilan (*skill*) dan keyakinan (*confidencence*) konsumen maupun masyarakat agar mereka mampu mengelola keuangan pribadi dengan lebih baik.**

diatur dengan ketentuan yang ketat untuk melindungi konsumen.

## Mengapa Diperlukan Literasi Keuangan?

Rivlin (1999) berpendapat bahwa literasi keuangan sangat penting untuk mendukung fungsi-fungsi ekonomi. Semakin banyak masyarakat yang tahu mengenai manfaat produk dan jasa keuangan, semakin besar transaksi keuangan yang dapat diciptakan dan pada akhirnya akan menggerakkan roda perekonomian.

Pandangan seperti ini sejalan dengan pemikiran Akhtar (2006) yang berpendapat bahwa dampak literasi keuangan terhadap perekonomian sangatlah besar. Hal ini beralasan sekali mengingat peningkatan jumlah

masyarakat yang mengerti produk dan jasa keuangan akan disertai dengan peningkatan penggunaan produk dan jasa keuangan sehingga menggerakkan roda perekonomian menjadi lebih cepat.

Salah satu artikel yang ditulis oleh Udonquak (2010) menyatakan bahwa tingkat literasi keuangan yang tinggi sangat dibutuhkan untuk menjaga kelangsungan pertumbuhan ekonomi karena peningkatan jumlah pengguna produk dan jasa keuangan akan menstimulasi permintaan terhadap produk dan jasa keuangan secara terus menerus.

Pendapat serupa diperkuat juga oleh hasil penelitian yang dilakukan Mukalenge (2013) di mana dia berpandangan bahwa literasi keuangan merupakan salah satu kunci dari pertumbuhan ekonomi suatu negara.

Sementara itu, fakta di lapangan menunjukkan bahwa pendapatan per kapita masyarakat Indonesia mengalami pertumbuhan yang sangat pesat dari sekitar Rp6,8 juta pada tahun 2000 menjadi Rp33,9 juta pada tahun 2012.

Dengan demikian, diperlukan peningkatan literasi keuangan masyarakat agar mereka dapat mengelola keuangan dengan lebih baik dan peningkatan pendapatan tersebut tidak dihabiskan untuk hal-hal yang konsumtif, melainkan untuk investasi yang lebih produktif.

Dari hasil analisa data sekunder juga terlihat bahwa rasio penggunaan produk dan jasa keuangan oleh masyarakat Indonesia masih rendah. Dari setiap 100 penduduk hanya ada 46 orang yang memiliki rekening di bank. Untuk pemegang polis asuransi jiwa hanya ada 15 orang dari setiap 100 penduduk.

Sedangkan masyarakat yang memanfaatkan jasa perusahaan pembiayaan (*multifinance*) juga masih terbatas, yaitu 7 orang untuk setiap 100 penduduk. Peserta dana pensiun juga masih sedikit yaitu hanya 1 orang dari setiap 100 penduduk. Sedangkan masyarakat yang menjadi investor di pasar modal masih sangat sedikit yaitu

0,15 orang untuk setiap 100 penduduk.

Data-data di atas memperlihatkan kepada kita semua bahwa secara keseluruhan masyarakat Indonesia masih belum memiliki tingkat literasi keuangan yang tinggi atau memadai. Peningkatan pendapatan per kapita masyarakat harus diimbangi dengan pemberian edukasi yang memadai agar tingkat literasi masyarakat Indonesia terhadap industri jasa keuangan juga semakin meningkat.

### Manfaat Literasi Keuangan

Secara umum literasi keuangan dipakai sebagai alat ukur untuk mengetahui seberapa banyak masyarakat yang tidak memiliki pengetahuan mengenai lembaga jasa keuangan beserta produk dan jasa yang keuangan yang tersedia. Informasi seperti ini sangat berharga bagi kita semua untuk menyusun program-program edukasi keuangan yang diperlukan untuk masyarakat.

Dengan bertambahnya tingkat literasi keuangan masyarakat, diharapkan masyarakat dapat membuat keputusan keuangan dengan lebih baik sehingga perencanaan keuangan keluarga atau pribadi menjadi lebih optimal. Masyarakat bisa memilih produk dan jasa keuangan yang sesuai dengan kebutuhan mereka, mengetahui dengan benar manfaat dan risikonya, serta hak dan kewajiban sebagai konsumen keuangan.

Bagi industri jasa keuangan, semakin meningkatnya literasi keuangan masyarakat, potensi transaksi keuangan diharapkan semakin tinggi sehingga mendorong para pelaku industri jasa keuangan menciptakan produk dan jasa keuangan yang sesuai dengan kebutuhan masyarakat.

Kelompok masyarakat bawah yang selama ini kurang mendapatkan akses produk dan jasa keuangan diharapkan memperoleh produk dan jasa keuangan yang murah, terjangkau dan sederhana, namun tetap memiliki manfaat yang besar.

Produk-produk keuangan yang



sifatnya *low-cost* seperti ini sangat diperlukan bagi masyarakat yang selama ini belum tersentuh dengan industri keuangan, sehingga produk ini dapat menjadi pintu masuk pertama masyarakat untuk memanfaatkan produk dan jasa keuangan.

Manfaat literasi keuangan dari sisi makro ekonomi juga sangat penting, karena semakin tinggi tingkat literasi keuangan masyarakat, maka semakin banyak masyarakat yang akan menggunakan produk dan jasa keuangan.

Konsekuensinya adalah semakin tinggi pula potensi transaksi keuangan yang terjadi sehingga mendorong pertumbuhan ekonomi secara keseluruhan maupun menciptakan pemerataan pendapatan dan keadilan.

Di samping itu, dengan semakin meningkatnya literasi keuangan masyarakat, diharapkan semakin banyak masyarakat yang menabung dan berinvestasi, yang pada akhirnya akhirnya menjadi salah satu sumber pembiayaan pembangunan.

# PENDAFTARAN JAMINAN FIDUSIA UNTUNGGAN SEMUA PIHAK

Peraturan Menteri Keuangan (PMK) Nomor 130/PMK.010/2012 tentang Pendaftaran Jaminan Fidusia bagi Perusahaan Pembiayaan Kendaraan Bermotor yang Melakukan Pembiayaan Konsumen untuk Pembiayaan Kendaraan Bermotor dengan Pembebanan Jaminan Fidusia, sempat menimbulkan pro kontra di antara pelaku industri pembiayaan kendaraan bermotor. Namun, jika ditelisik secara mendalam, aturan ini sebenarnya memberi manfaat bagi semua pihak, baik bagi konsumen maupun perusahaan pembiayaan.

**I**nti dari PMK Nomor 130/PMK.010/2012 tentang Pendaftaran Jaminan Fidusia ini tertuang dalam Pasal 1 ayat (1) yang berbunyi: “Perusahaan Pembiayaan yang melakukan pembiayaan konsumen dengan pembebanan jaminan fidusia wajib mendaftarkan jaminan fidusia yang dimaksud pada Kantor Pendaftaran Fidusia, sesuai undang-undang yang mengatur mengenai jaminan fidusia”.

Pasal itu secara tegas mewajibkan perusahaan pembiayaan kendaraan bermotor yang mengenakan jaminan fidusia kepada nasabahnya untuk mendaftarkan jaminan tersebut ke kantor pendaftaran jaminan fidusia. Batas waktu pendaftaran ditetapkan paling lambat 30 hari sejak perjanjian pembiayaan dilakukan (Pasal 2). Aturan yang ditandatangani Menteri Keuangan pada 7 Agustus 2012 ini mulai berlaku efektif sejak Oktober 2012 (Pasal 7).

Untuk urusan pendaftaran jaminan fidusia juga sudah relatif tidak sulit, karena sejak 5 Maret 2013, Kementerian Hukum dan HAM telah meluncurkan program pendaftar jaminan fidusia secara *online*. Tata cara dan prosedur untuk mengakses pendaftaran fidusia secara *online* ini dapat diakses melalui situs <http://ditjenahu.kemenkumham.go.id/berita-fidusia>. Artinya, tidak ada lagi alasan ‘akses sulit’ bagi perusahaan pembiayaan untuk tidak mendaftarkan jaminan fidusianya.

Sebab, jika perusahaan pembiayaan tidak mendaftarkan jaminan fidusia, sanksi tegas telah disiapkan regulator, mulai dari sanksi peringatan, pembekuan kegiatan usaha, hingga pencabutan izin usaha (Pasal 5).

Namun yang perlu kita pahami adalah aturan kewajiban pendaftaran jaminan fidusia ini bukan berarti semua perusahaan pembiayaan kendaraan bermotor kemudian diwajibkan untuk

melakukan pembebanan jaminan fidusia kepada konsumen.

Menurut Kepala Eksekutif Pengawas Industri Keuangan Non Bank (IKNB) Otoritas Jasa Keuangan (OJK) Firdaus Djaelani penggunaan kata “dengan” dalam Pasal 1, “Perusahaan Pembiayaan yang melakukan pembiayaan konsumen dengan pembebanan jaminan fidusia...”, bermakna bahwa dimungkinkan adanya pembiayaan kendaraan bermotor tanpa pembebanan jaminan fidusia.

“Pendaftaran jaminan fidusia bukanlah hal wajib bagi perusahaan pembiayaan yang menyalurkan pembiayaan untuk kendaraan bermotor. Wajib pendaftaran fidusia hanya berlaku bagi perusahaan pembiayaan yang memberlakukan pembebanan jaminan fidusia kepada nasabah,” terang Firdaus.

Tidak adanya kewajiban bagi perusahaan pembiayaan untuk memungut biaya pendaftaran penjaminan fidusia kepada konsumen ini





## “Pendaftaran jaminan fidusia bukanlah hal wajib bagi *multifinance* yang menyalurkan pembiayaan untuk kendaraan bermotor. Wajib pendaftaran fidusia hanya berlaku bagi *multifinance* yang memberlakukan pembebanan jaminan fidusia kepada nasabah

Kepala Eksekutif Pengawas IKNB  
**Firdaus Djaelani**

sejalan dengan Undang-Undang Nomor 42 Tahun 1999 tentang Jaminan Fidusia, yang menjadi salah satu dasar keluarnya PMK ini, di mana disebutkan bahwa jaminan fidusia adalah perjanjian yang bersifat ikutan dan merupakan pilihan bagi para pihak untuk menggunakan atau tidak menggunakan pembebanan jaminan fidusia dalam perjanjian pembiayaan kendaraan bermotor.

Hanya saja, bagi perusahaan pembiayaan yang memilih untuk tidak membebankan biaya jaminan fidusia kepada konsumen dengan sendirinya dibenarkan untuk langsung melakukan penarikan kendaraan bermotor jika terjadi indasi kredit macet.

“Dalam hal pembiayaan kendaraan bermotor tidak disertai dengan pembebanan jaminan fidusia dan pendaftaran jaminan fidusia dimaksud pada Kementerian Hukum dan Hak Asasi Manusia, berdasarkan Pasal 3 PMK dimaksud, perusahaan pembiayaan dilarang melakukan penarikan kendaraan bermotor,” jelas Firdaus.

Sejatinya, apabila kita telisik lebih seksama, keluarnya aturan pendaftaran jaminan fidusia justru untuk melindungi kepentingan perusahaan pembiayaan yang selama ini melakukan pengikatan fidusia tetapi belum didaftarkan. Tanpa melakukan pendaftaran, hal tersebut membuat pengikatan fidusia menjadi tidak kuat di mata hukum.

Untuk diketahui saja, di dalam skema penjaminan fidusia, perusahaan pembiayaan yang mengajukan pembebanan jaminan fidusia kepada nasabahnya kemudian wajib mendaftarkannya, sehingga apabila nasabah tidak dapat membayar cicilan pembiayaan kendaraan bermotor tersebut maka perusahaan dapat mengambil kendaraan bermotor milik nasabah bersangkutan.

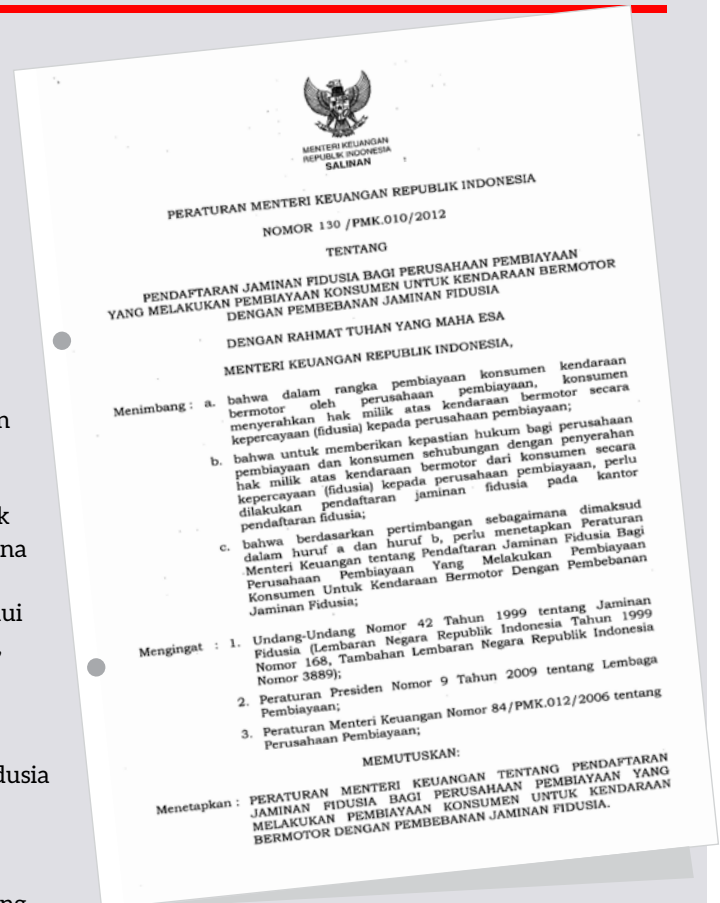
Nah, dengan adanya aturan PMK

tersebut, perusahaan pembiayaan memiliki kepastian hukum untuk mempercepat proses pengambilalihan jaminan fidusia jikalau konsumen mengalami gagal bayar (*default*). Hal ini berbeda jika perusahaan pembiayaan tidak memiliki jaminan fidusia atau memilikinya tetapi tidak mendaftarkannya, karena pengambilalihan aset yang macet harus melalui proses peradilan umum, yang akan memakan waktu relatif lama.

Singkat kata, aturan pendaftaran jaminan fidusia membuat perusahaan pembiayaan memiliki pegangan saat menarik kendaraan bermotor yang kreditnya tak lancar. Ini juga bisa mengatasi masalah klasik di industri pembiayaan manakala perusahaan mengalami kesulitan lantaran konsumen menolak saat kendaraannya akan ditarik. Ujung-ujungnya, perusahaan pembiayaan merugi karena tidak mampu menyelesaikan kredit macet mereka.

Namun aturan ini bukan hanya menguntungkan perusahaan pembiayaan. Sebab, konsumen juga ikut mendapat manfaat dari keluarnya PMK ini. Konsumen setidaknya mendapatkan kepastian kredit. Mereka akan mendapat jaminan bahwa perusahaan tempat mereka meminta pembiayaan tak akan berlaku sewenang-wenang.

Dengan kata lain, dapat kita katakan bahwa pemberlakuan aturan pendaftaran jaminan fidusia bagi



perusahaan pembiayaan kendaraan bermotor tersebut akan meningkatkan perlindungan konsumen, utamanya dalam memperjelas tata cara penarikan aset bila konsumen mengalami wanpretasi atau gagal bayar. Hal ini juga sekaligus mengindari konsumen dari kerepotan karena harus berurusan dengan para penagih hutang (*debt collector*) yang ditengarai kerap berlaku kasar dan meneror konsumen.

Akhirnya, dari uraian di atas, dapat disimpulkan, peraturan pendaftaran jaminan fidusia tidak akan merugikan para pihak di industri pembiayaan bermotor, sebaliknya memberi manfaat baik bagi konsumen maupun bagi perusahaan pembiayaan. //Tim EPK

# AWAS INVESTASI EMAS BODONG!



**P**ertumbuhan ekonomi dengan catatan penambahan kelas menengah rupanya juga meningkatkan potensi kejahatan di bidang investasi. Investasi fiktif atau bodong marak ditawarkan. Masyarakat yang sedang giat-giatnya menimbun, menyimpan, dan menginvestasikan, kadang kurang awas. Campur aduk sifatnya, antara ketidaktahuan berpacu dengan “ketamakan” untuk memperoleh sebanyak-banyaknya dengan usaha dan atau modal sekecil-kecilnya. Celah itulah yang dimanfaatkan sebagian orang untuk menanggung keuntungan. Seperti yang marak diberitakan media baru-baru ini, beberapa perusahaan investasi emas didatangi dan dilaporkan ke polisi oleh nasabahnya. Para nasabah merasa telah dibohongi karena janji keuntungan yang diiming-imingi perusahaan ini banyak tak terbukti. Bagaimana masyarakat menanggapi persoalan ini, berikut pendapat yang berhasil dihimpun:

Hingga saat ini belum ada layanan edukasi mengenai jasa keuangan, dari pemerintah ke masyarakat secara langsung. Sehingga masyarakat mudah tertipu dengan perusahaan investasi yang menawarkan keuntungan besar. OJK, Bank Indonesia, Bappepti dan perbankan swasta maupun pemerintah, harus mengedukasi masyarakat, jangan hanya menjual produknya saja. Edukasi ke masyarakat dapat melalui iklan masyarakat di media massa, pendidikan singkat ke sekolah-sekolah, dan kelurahan. Ini membuat masyarakat menjadi cerdas dalam menginvestasikan uangnya. Kalau sekarang kan, masyarakat mencari sendiri informasi melalui internet atau lainnya. Saran saya, kalau mau berinvestasi emas ataupun uang, jangan mudah terbujuk dengan imbalan besar semata, harus mengetahui tujuannya dalam berinvestasi, apa untuk jangka panjang atau jangka pendek. Intinya, kalau perusahaan yang menawarkan investasi tersebut sudah memberikan uang atau bonus berlebih, patut dicurigai.

**MIKE RINI SUTIKNO, PERENCANA KEUANGAN DAN PEMILIK MRE FINANCIAL, BUSINESS & ADVISORY**

Saya pribadi bukan pemain atau korban investasi emas yang merugikan banyak orang ini. Pernah sih seorang pendengar radio tempat saya bekerja bercerita bahwa dia pernah tertarik dengan tawaran investasi emas tersebut dengan iming-iming keuntungan di atas 100% per tahun dan imbalan bunga 1,7% per bulan. Tapi karena dia mengaku teringat hukum dasar investasi “*high risk high return & low risk low return*”, si pendengar tadi menolak tawaran itu. Terbukti sekarang, tawaran dengan iming-iming menggiurkan tadi cuma manis di atas kertas. Saya merasa simpati dan prihatin dengan korban-korban penipuan investasi emas ini. Kasus ini seharusnya bisa menjadi pelajaran penting dan berharga buat mereka dan kita semua.

**JIWWO SUWONDO, PENYIAR RADIO DI MNC GROUP & HOST TV LOKAL DI SEMARANG**





Saya cuma heran, kok orang tertarik taruh uang buat emas yang *nggak* kelihatan. Padahal, beli ke Antam (PT Aneka Tambang Tbk) mudah sekali. Soal iming-iming, itu lebih bodoh lagi. Tinggal mengikuti dan mempelajari perubahan nilai emas di Antam, begitu simpelnya. Di sana, emas batangan dijual mulai dari berat 3 gram sampai 1 kg, asli lagi. Kenapa masyarakat *nggak* beli langsung? Saya juga penasaran, apakah mereka yang ikut-ikutan investasi emas itu sudah mengecek atau membandingkan harga yang harus mereka bayar dengan harga riil di Antam? Karena setahu saya, semua agen penjual emas pasti menaikkan harga dengan cukup signifikan. Betapa ruginya kita. (Agt)

**HESTI AWUNGU, OWNER MEET THE FLOWERS, ART & DESIGN FLORAL.**



Sekitar setahun yang lalu, saya dan suami berinvestasi di produk Logam Mulia yang diterbitkan Bank BTN divisi Syariah. Tidak banyak *sih*, tapi lumayan buat investasi karena beberapa kali kami mendapat keuntungan ketika harga emas naik, kami jual, tidak semua, lumayan keuntungan itu kami putar lagi di investasi yang sama. Tapi belakangan ini kok kami dengar harga emas makin merosot. Kami khawatir, takut investasi untuk masa depan anak-anak ini hilang. Makanya, kami akhirnya menarik investasi logam mulia tersebut. Sekarang saya cukup berinvestasi emas untuk perhiasan saja, disimpan di rumah dan yang saya pakai untuk waktu-waktu tertentu saja.

**NENI NURAINI, IBU RUMAH TANGGA DI DEPOK, JAWA BARAT**

Menurut saya, ada dua trik sederhana menghindari investasi emas bodong. **Pertama**, jangan menyerahkan uang kita kepada orang lain untuk dikembangkan kecuali reksa dana yang sudah dilegalisasi oleh pemerintah. Kalau di luar itu jangan dikasih uang kita. Lebih baik kita *trading* sendiri atau mau kita transaksi sendiri. Kalau masih *trading* emas secara fisik, ya *udah* ada uang ada barang. Jangan mau ini uang saya barang nanti. Kita *trading* saja sendiri termasuk di Bursa Berjangka Jakarta (BBJ). Trik **kedua**, lihat secara detil legalitas perusahaan. Lihat dia terdaftar di bursa BBJ atau tidak. Jadi cara sederhana ini mampu menahan masyarakat agar tidak terjebak investasi bodong.

**LIE RICKIE FERLIANTO, KEPALA DIVISI RESEARCH & DEVELOPMENT PT BURSA BERJANGKA JAKARTA**







## GELANG *E-MONEY*: MUDAH DAN GAYA

Alat transaksi tampaknya memang terus mengalami metamorfosa. Dahulu manusia menggunakan binatang atau benda-benda berharga lainnya sebagai alat pertukaran untuk mendapatkan barang atau jasa yang diinginkannya. Kemudian muncullah uang yang menggantikan semua itu. Di era teknologi digital, alat transaksi kian beragam, salah satunya Gelang *E-Money*.

**D**i zaman modern seperti sekarang ini penggunaan uang dalam arti fisik mulai tergantikan dengan hadirnya kartu sebagai alat pembayaran. Kartu pembayaran pun kemudian bermetamorfosa mulai dari yang digesek (*swipe*), seperti kartu kredit atau kartu debit, sampai dengan kartu yang hanya ditempelkan ke alat pembaca. Yang belakangan ini sering disebut kartu pintar dan hadir untuk memudahkan pembayaran parkir kendaraan, tol, atau transaksi lainnya dalam nominal kecil. Kemudian akhir-akhir ini muncul juga alat pembayaran dengan menggunakan pulsa telepon genggam.

Kini metamorfosa itu mulai menapaki tahap baru dengan hadirnya gelang elektronik yang disebut gelang *e-money* (*electronic money*). Alat pembayaran ini dikeluarkan oleh Bank Mandiri dan merupakan yang pertama kalinya di Indonesia.

Gelang itu memiliki fitur dan fungsi

yang sama dengan kartu Mandiri *e-money*. Namun demikian, tampaknya Bank BUMN ini ingin menysasar target anak muda atau yang berjiwa muda dengan meluncurkan gelang *e-money* tersebut.

Selain itu, kehadiran alat transaksi ini juga diperuntukkan bagi nasabah yang seringkali merasa kerepotan dengan kartu-kartu pembayaran yang jumlahnya cukup banyak.

### Fungsi Gelang *E-Money*

Untuk mengenal lebih jauh mengenai gelang *e-money*, ada baiknya perlu dipahami terdahulu mengenai *e-money* itu sendiri. *e-money* adalah kartu prabayar multifungsi yang diterbitkan oleh Bank Mandiri sebagai pengganti uang tunai untuk transaksi pembayaran di *merchant* yang telah bekerja sama dengan bank bersangkutan. Adapun *e-money* merupakan *re-branding* dari mandiri prabayar.

Fitur *e-money*, antara lain, sebagai

pengganti uang tunai, saldo tersimpan pada *chip* yang terdapat di gelang, dapat diisi ulang, serta dapat dimiliki oleh nasabah maupun non-nasabah. Selain itu *e-money* dapat dipindahtangankan, namun saldo tidak diberikan bunga, dengan maksimal saldo Rp1 juta.

Sejauh ini *e-money* dapat digunakan untuk transaksi pembayaran tol (Jabodetabek, Medan, Palikanci, Semarang dan Surabaya), parkir (ISS Parking), pembayaran angkutan bus (Trans Solo dan Trans Jogja), BBM (SPBU Pertamina), belanja di toko retail (Indomaret, Alfamart, Alfamidi, Lawson, dan Superindo), dan pembayaran di restoran (Solaria, Excelso, dan Es Teler 77).

Menurut Budi G. Sadikin, Direktur Utama Bank Mandiri, hingga April 2013, pihaknya berhasil mengedarkan kartu *e-money* hingga lebih dari 3 juta kartu dengan frekuensi transaksi 9,6 juta transaksi dengan nilai Rp125 miliar. Bahkan transaksi tersebut diklaim



Direksi Bank Mandiri menunjukkan produk Gelang e-money dalam acara Peluncuran Gelang e-money Mandiri yang merupakan kartu prabayar dan berfungsi sebagai pengganti uang tunai untuk transaksi pembayaran di merchant-merchant yang telah bekerja sama dengan Bank Mandiri

mencapai 85 persen dari total transaksi nasabah seluruh kartu prabayar di Indonesia.

Latar belakang diluncurkannya produk ini tidak terlepas dari keinginan kalangan muda yang dinamis dan *stylish* untuk bertransaksi lebih simpel dan mudah. Untuk mengakomodir itu, Bank Mandiri membuat Gelang *e-money* sebagai variasi uang elektronik yang diharapkan mampu memperkuat dan meningkatkan penggunaan kartu mandiri *e-money* itu sendiri.

“Kalangan muda itu dinamis dan *stylish*. Untuk mengakomodir itu, kami membuat gelang *e-money* dan optimis bahwa, variasi uang elektronik ini kami harapkan mampu memperkuat dan meningkatkan penggunaan kartu mandiri *e-money*,” kata Budi G. Sadikin.

Singkat kata, gelang *e-money* memiliki fitur dan fungsi yang sama dengan kartu mandiri *e-money*. Penggunaan gelang ini juga relatif mudah, yaitu cukup mendekatkan gelang ke *reader* pintu bis, pintu tol, pintu parkir, maupun *merchant-merchant* ritel Mandiri *e-money* lainnya.

Untuk menarik pengguna, terutama kalangan muda, gelang *e-money* juga dibuat dalam 10 kombinasi warna yang dapat dipilih sesuai keinginan konsumen. Gelang ini dapat diperoleh di toko-toko ritel yang telah bekerja sama dengan Bank Mandiri.

Seperti halnya kartu *e-money*, cara isi ulang (*top up*) gelang *e-money* dapat dilakukan pengguna melalui Mandiri ATM yang memiliki logo isi ulang, dengan menggunakan kartu mandiri debit, ataupun kartu debit berlogo ATM Bersama serta di kantor cabang/*merchant* retail yang telah bekerja sama dengan bank tersebut, baik dengan menggunakan kartu Mandiri debit ataupun secara tunai.

Berapa nilai maksimum untuk isi ulang gelang *e-money*? Sebagaimana telah disebutkan di atas bahwa pemegang gelang *e-money* dapat melakukan isi ulang senilai nominal yang diinginkan, selama tidak melebihi nilai maksimum saldo *e-money*, yaitu Rp 1 juta. Isi ulang *e-money* juga tidak menetapkan nilai minimum.

Nah, bagi Anda penikmat transportasi dan akrab dengan sektor *small retailer*, Bank Mandiri akan memfokuskan perluasan penggunaan Mandiri *e-money* di dua sektor tersebut.

Namun yang perlu menjadi perhatian para konsumen, apabila gelang *e-money* hilang atau dicuri, maka Bank Mandiri tidak dapat memblokir kartu yang hilang atau dicuri tersebut. Di samping itu, bank tidak akan mengganti sisa saldo kartu itu karena saldo *e-money* yang terdapat di kartu sifatnya adalah sebagai pengganti uang tunai, dapat dipindahtangankan, dan transaksi



pembelian dilakukan secara *offline*.

Semoga informasi ini bisa membantu Anda untuk menentukan pilihan, apakah akan menjadi pengguna Gelang *e-money* yang merupakan bagian dari produk *e-money* Mandiri dan diperkirakan dapat mencapai 3,5 juta kartu di tahun ini atau tidak, tentunya setelah dengan cermat mempertimbangkan manfaat dan risikonya. //Tim EPK



# LIFE INSURANCE

## AYO PAHAMIS RISIKO UNIT LINK!

Boleh jadi Anda mungkin termasuk kelompok yang kerap menerima tawaran produk-produk keuangan dari tenaga pemasaran suatu lembaga keuangan. Tawaran yang sering kali melalui kanal distribusi telemarketing itu tak lagi hanya menawarkan kartu kredit, tetapi juga produk investasi dan asuransi. Untuk produk yang disebut terakhir, belakangan berkembang bukan hanya sebagai produk proteksi, tetapi juga mulai dikombinasikan dengan produk investasi. Produk ini dikenal sebagai *unit link*.

**M**embeli produk *unit link* itu ibarat menyelam sambil minum air. Sekali membeli, dua sasaran langsung kita raih. **Pertama**, memperoleh polis asuransi untuk melindungi kita dari kejadian tak terduga di masa depan. **Kedua**, mendapatkan manfaat investasi yang akan menambah aset kita.

Hal ini karena di dalam skema produk *unit link*, uang yang disetorkan nasabah tidak hanya diperuntukkan membayar premi asuransi, tetapi juga diinvestasikan oleh perusahaan asuransi melalui manajer investasi, agar nilainya terus berkembang.

"*Unit link* adalah jenis asuransi yang mengkombinasikan asuransi permanen (*whole life*) dengan produk investasi," jelas Aidil Akbar Madjid, seorang perencana keuangan yang juga menjabat Ketua Umum Independent Financial Planner Club (IFPC).

Dengan kelebihan tersebut,

proteksi sekaligus investasi, tak heran banyak konsumen yang tertarik membeli produk *unit link* ketimbang produk asuransi tradisional yang hanya fokus menjual proteksi. Sebagai catatan saja, dalam 10 tahun terakhir, produk *unit link* telah tumbuh 10 ribu persen. Di sisi lain asuransi konvensional hanya tumbuh 380 persen.

Namun sebaiknya konsumen jangan buru-buru terbuai dengan iming-iming kombinasi investasi dan proteksi dalam satu produk seperti yang ditawarkan *unit link*. Sebab, sama dengan produk investasi lainnya, *unit link* juga tidak bebas risiko. Salah satunya risiko penurunan nilai investasi.

Di samping itu, kita sebaiknya lebih dahulu membandingkan mana yang lebih baik, membeli satu paket proteksi dan investasi sekaligus (*unit link*) atau membelinya secara terpisah, produk proteksi sendiri, dan produk investasi juga sendiri.

Salah satu kekurangan *unit link*, kata perencana keuangan Aidil Akbar Madjid, konsumen tak dapat melacak ke mana dananya diinvestasikan dan biaya apa saja yang harus dikeluarkan menyusul pilihan investasi tersebut. Inilah yang membedakan *unit link* dengan reksa dana. Selain itu, "Produk *unit link* juga kurang memberikan keleluasaan kepada nasabah untuk menghentikan investasinya ketika mengalami kesulitan finansial," papar penulis buku *Shocking Unit Link* ini.

Sebaliknya, dengan mengambil asuransi dan investasi secara terpisah, nasabah akan sangat leluasa menentukan keputusan keuangannya. Mereka bisa mengurangi atau bahkan menyetop investasinya tanpa khawatir kehilangan perlindungan dari asuransinya.

Pernyataan senada juga diungkapkan Taufik Gumulya. CEO TGRM Financial Planning Services ini memberikan



gambaran bahwa investasi dalam *unit link* tidak menghasilkan pertumbuhan yang optimal jika kita bandingkan dengan produk investasi terpisah, misalnya reksa dana.

Mengapa hal ini dapat terjadi? Biaya yang tinggi adalah jawabannya. Singkat cerita, jika kita membeli polis *unit link*, jangan berharap akan meraih investasi optimal di lima tahun pertama. Pasalnya, di periode tersebut, hasil investasi kita akan dikurangi dengan biaya akuisisi. Bahkan, ada produk asuransi *link unit* yang membebankan biaya akuisisi kepada nasabah hingga 41 persen dari setoran premi asuransi untuk lima tahun pertama.

Sayangnya informasi penting tentang risiko investasi maupun biaya-biaya yang timbul dari pembelian *unit link* ini sering kali tidak diketahui oleh konsumen. Mengata hal ini terjadi? Ditengarai hal ini kerap karena faktor agen yang kurang jelas memberikan informasi penting tersebut kepada konsumen.

Nah, agar kita tidak merasa 'terjebak' ketika memutuskan membeli produk *unit link*, Devi Dimitra Maksam dari Manulife Financial memberikan sejumlah tips.

**Pertama**, pilih jenis *unit link* yang sesuai dengan profil pribadi kita. Misalnya, nasabah konservatif jangan memilih

*unit link* dana saham yang berisiko tinggi, sebaliknya nasabah agresif jangan memilih *unit link* pendapatan tetap yang memberi imbal hasil rendah.

**Kedua**, membeli *unit link* dari perusahaan asuransi yang sehat, besar, dan terpercaya. Selain itu pelajari juga *track record* perusahaan tersebut dalam membayar klaim nasabah apakah mudah atau sulit.

**Ketiga**, pelajari dengan seksama ilustrasi produk *unit link* yang dibuat oleh agen. Jangan ragu sedikit pun untuk menanyakan jika merasa kurang jelas atau tidak paham. Di samping itu, pastikan agen memiliki lisensi atau sertifikat sebagai agen penjual *unit link* yang dikeluarkan oleh Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI). Hanya agen yang memiliki sertifikat ini yang berhak menawarkan produk *unit link* kepada konsumen.

**Keempat**, cermati komponen biaya yang diberlakukan perusahaan asuransi penerbit *unit link*. Sebagai gambaran, jika kita membeli reksa dana langsung ke manajer investasi akan dikutip *fee* pengelolaan dana sekitar 2%, maka ketika kita membeli *unit link* dari perusahaan asuransi, logikanya kita akan dikenakan *fee* dua kali: untuk membayar perusahaan asuransi dan membayar si manajer investasi. //Tim EPK



**Unit link adalah jenis asuransi yang mengkombinasikan asuransi permanen dengan produk investasi.**

**Aidil Akbar Madjid**

## JENIS-JENIS UNIT LINK

Sebelum berinvestasi di produk *unit link*, ada baiknya kita mengenali lebih jenis-jenis *unit link* yang ada di pasar. Dengan mengetahui perbedaan karakteristik antara *unit link*, kita bisa menyesuaikan produk *unit link* mana yang paling sesuai dengan kebutuhan dan profil pribadi kita. Mohammad B. Teguh, perencana keuangan dari Quantum Magna Financial menyebut ada empat jenis *unit link* sebagai berikut ini.

**Cash Fund Unit Link** atau *unit link* pasar uang. Biasanya, perusahaan asuransi penerbit *unit link* jenis ini menempatkan portofolio investasi nasabahnya 100% pada instrumen pasar uang, seperti deposito berjangka, SBI, dan surat utang jangka pendek. Jika kita tergolong investor yang konservatif dan tidak berani mengambil risiko besar, produk *unit link* jenis ini bisa jadi pilihan, sebab selain berjangka waktu pendek, risikonya paling rendah.

**Fixed Income Unit Link** atau *unit link* pendapatan tetap. Lazimnya, komposisi dana investasi nasabah akan difokuskan minimal 80% di instrumen obligasi. Jika kita yang ingin mendapatkan keuntungan pada tingkat bunga optimal namun tetap mengutamakan pendapatan yang stabil dan konsisten, bisa mempertimbangkan untuk mengambil *unit link* tipe ini.

**Managed Unit Link** atau *unit link* pendapatan campuran, yang biasanya menempatkan portofolio pada saham dan obligasi dengan komposisi tertentu. Banyak orang yang berpendapat, jenis *unit link* ini sesuai bagi para nasabah yang ingin memperoleh pendapatan memadai sekaligus peluang pertumbuhan investasi jangka panjang.

**Equity Unit Link** atau *unit link* dana saham, yang menempatkan dana nasabah pada saham minimal 80%. Jika kita ingin mendapatkan keuntungan berinvestasi secara maksimal bisa mempertimbangkan *unit link* ini. Syaratnya, kita harus berani mengambil risiko tinggi. Sebab, nilai investasi yang kita benamkan di *unit link* jenis ini sangat bergantung pada pergerakan indeks saham. //Tim EPK

# MENGHITUNG ANGSURAN DAN BUNGA KPR

Memiliki rumah sendiri kini bukan lagi sesuatu yang sulit, karena ada fasilitas kredit yang diberikan oleh kalangan perbankan yang biasa disebut Kredit Kepemilikan Rumah (KPR). Namun, banyak konsumen atau nasabah bank bersangkutan yang tidak mengerti bagaimana menghitung bunga kredit KPR. Padahal, bunga kredit yang digunakan bank akan menentukan besar kecilnya angsuran pokok dan bunga yang harus dibayar debitur atas kredit yang diterima bank.

**S**ecara umum ada tiga cara yang digunakan bank dalam menghitung bunga KPR, yaitu metode bunga flat, metode bunga efektif dan metode annuitas.

Perhitungan bunga flat (*flat rate*) didasarkan pada plafon kredit dan besarnya bunga yang dibebankan dialokasikan secara proporsional sesuai dengan jangka waktu kredit. Dengan cara ini, jumlah pembayaran pokok dan bunga kredit setiap bulan sama besarnya.

Sedangkan untuk efektif (*sliding rate*), perhitungan bunga dilakukan setiap akhir periode pembayaran angsuran. Pada perhitungan ini, bunga kredit dihitung dari saldo akhir bulannya, sehingga bunga yang dibayar debitur setiap bulannya semakin menurun. Dengan demikian, jumlah angsuran yang dibayar debitur setiap bulannya juga akan semakin mengecil.

Sementara untuk annuitas, jumlah angsuran bulanan yang dibayar debitur tak berubah selama jangka waktu kredit. Namun demikian, komposisi besarnya angsuran pokok maupun angsuran bunga setiap bulannya akan berubah, di mana angsuran bunga akan semakin mengecil sedangkan angsuran pokok akan semakin membesar.

Misalkan Anda ingin membeli rumah seharga Rp45.000.000 dengan cara

mencicil lewat fasilitas kredit KPR sebuah bank. Apabila bank menetapkan bunga kredit 10% p.a (*per annum*/per tahun) untuk angsuran angsuran tenor 6 bulan, berapa angsuran (cicilan) yang harus Anda bayar setiap bulannya?

## Menggunakan Metode Bunga Flat

1. Hitung Total Bunga KPR = Total Pokok Pinjaman x Bunga Pinjaman x Jangka Waktu Pinjaman = Rp45.000.000 x 10% x 6 Bulan = Rp2.700.000
2. Hitung Angsuran Bunga KPR per Bulan = Total Bunga : Jangka Waktu Angsuran = Rp2.700.000 : 6 bulan = Rp450.000
3. Hitung Angsuran Pokok KPR per Bulan = Total Pokok Pinjaman : Jangka Waktu Angsuran = Rp45.000.000 : 6 Bulan = Rp7.500.000
4. Maka, Jumlah Angsuran KPR per Bulan = Angsuran Pokok per Bulan + Angsuran Bunga per Bulan = Rp7.500.000 + Rp450.000 = Rp7.950.000. Hasil perhitungan dapat dilihat pada tabel 1.

## Menggunakan Metode Bunga Efektif

1. Hitung Angsuran Bulan 1
  - a. Bunga Bulan 1 = (Pokok Pinjaman x Bunga Pinjaman) : 6 Bulan = (Rp45.000.000 x 10%) : 6 = Rp750.000
  - b. Jumlah Angsuran Bulan 1 =

Angsuran Pokok per Bulan + Angsuran Bunga Bulan 1 = Rp7.500.000 + Rp750.000 = Rp8.250.000

2. Hitung Angsuran Bulan 2
  - a. Bunga Bulan 2 = (Sisa Pokok Pinjaman x Bunga Pinjaman) : 6 Bulan = (Rp37.500.000 x 10%) : 6 = Rp6250.000
  - b. Jumlah Angsuran Bulan 2 = Angsuran Pokok per Bulan + Angsuran Bunga Bulan 1 = Rp7.500.000 + Rp625.000 = Rp8.125.000
3. Hitung Angsuran Bulan 3
  - a. Bunga Bulan 2 = (Sisa Pokok Pinjaman x Bunga Pinjaman) : 6 Bulan = (Rp30.000.000 x 10%) : 6 = Rp500.000
  - b. Jumlah Angsuran Bulan 3 = Angsuran Pokok per Bulan + Angsuran Bunga Bulan 1 = Rp7.500.000 + Rp500.000 = Rp8.000.000
4. Hitung Angsuran Bulan ke 4, 5, dan 6 dengan menggunakan metode yang sama seperti di atas. Hasil perhitungan dapat dilihat pada tabel 2.

## Menggunakan Metode Bunga Anuitas

1. Menghitung Total Angsuran per Bulan dengan menggunakan rumus berikut:
 

Dimana, P = Pokok Pijaman

(Rp45.000.000);  $i$  = Suku Bunga per Tahun (10%);  $t$  = Jangka Waktu Pinjaman (6 Bulan) maka akan didapat hasilnya adalah Rp7.720.262,74

## 2. Angsuran Bulan 1

- Bunga Angsuran Bulan 1 = (Sisa Pokok Pinjaman x Bunga Pinjaman) : 6 Bulan =  $(Rp45.000.000 \times 10\%) : 12 = Rp375.000$
- Pokok Angsuran Bulan 1 = Total Angsuran per Bulan - Bunga Angsuran Bulan 1 =  $Rp7.720.262,74 - Rp375.000 = Rp7.345.262,74$
- Jumlah Angsuran bulan 1 = Angsuran Pokok + Angsuran Bunga

$$= Rp375.000 + Rp7.345.262,74 = Rp7.720.262,74$$

## 3. Angsuran Bulan 2

- Bunga Angsuran Bulan 2 = (Sisa Pokok Pinjaman x Bunga Pinjaman) : 6 Bulan =  $Rp37.654.737,26 \times 10\% : 12 = Rp313.789,48$
- Pokok Angsuran Bulan 2 = Total Angsuran per Bulan - Bunga Angsuran Bulan 2 =  $Rp7.720.262,74 - Rp313.789,48 = Rp7.406.473,26$
- Jumlah Angsuran bulan 2 = Angsuran Pokok + Angsuran Bunga =  $Rp313.789,48 + Rp7.406.473,26 = Rp7.720.262,74$

- Menghitung Angsuran Bulan ke 3, 4, 5, dan 6 dengan menggunakan metode yang sama seperti di atas. Hasil perhitungan dapat dilihat pada tabel 3. Dari ketiga contoh perhitungan bunga di atas, terlihat bahwa besarnya bunga kredit yang harus dibayar konsumen akan berbeda-beda walaupun suku bunga yang digunakan sama (10%). Dengan demikian dapat kita simpulkan bahwa penggunaan perhitungan bunga akan mempengaruhi besar kecilnya angsuran bunga yang harus dibayar debitur atas kredit yang diberikan bank.

Tim EPK

**TABEL 1**

BULAN	SISA POKOK UTANG	ANGSURAN POKOK	ANGSURAN BUNGA	JUMLAH ANGSURAN
1	45.000.000	7.500.000	450.000	7.950.000
2	37.500.000	7.500.000	450.000	7.950.000
3	30.000.000	7.500.000	450.000	7.950.000
4	22.500.000	7.500.000	450.000	7.950.000
5	15.000.000	7.500.000	450.000	7.950.000
6	7.500.000	7.500.000	450.000	7.950.000
<b>JUMLAH</b>		<b>45.000.000</b>	<b>2.700.000</b>	<b>47.700.000</b>

**TABEL 2**

BULAN	SISA POKOK UTANG	ANGSURAN POKOK	ANGSURAN BUNGA	JUMLAH ANGSURAN
1	45.000.000	7.500.000	750.000	8.250.000
2	37.500.000	7.500.000	625.000	8.125.000
3	30.000.000	7.500.000	500.000	8.000.000
4	22.500.000	7.500.000	375.000	7.875.000
5	15.000.000	7.500.000	250.000	7.750.000
6	7.500.000	7.500.000	125.000	7.625.000
<b>JUMLAH</b>		<b>45.000.000</b>	<b>2.625.000</b>	<b>47.625.000</b>

**TABEL 3**

BULAN	SISA POKOK UTANG	ANGSURAN POKOK	ANGSURAN BUNGA	JUMLAH ANGSURAN
1	45.000.000,00	7.345.262,74	375.000,00	7.720.262,74
2	37.654.737,26	7.406.473,26	313.789,48	7.720.262,74
3	30.248.264,00	7.468.193,87	252.068,87	7.720.262,74
4	22.780.070,13	7.530.428,82	189.833,92	7.720.262,74
5	15.249.641,31	7.593.182,39	127.080,34	7.720.262,74
6	7.656.458,91	7.656.458,91	63.803,82	7.720.262,74
<b>JUMLAH</b>		<b>45.000.000,00</b>	<b>1.321.576,43</b>	<b>46.321.576,43</b>

## BEBERAPA HAL YANG PERLU KONSUMEN KETAHUI TENTANG SUKU BUNGA KPR

- Suku Bunga KPR Dapat Berubah. Suku bunga kredit KPR dapat berubah setiap saat selama jangka waktu kredit apabila bank menetapkan suku bunga mengambang (*floating*). Namun demikian, bank dapat menetapkan suku bunga yang bersifat tetap (*fixed*) selama jangka waktu kredit atau pada jangka waktu tertentu (jangka waktu yang diperjanjikan).
- Suku Bunga Tetap (*Fixed Rate*). Pada suku bunga yang bersifat tetap, besarnya bunga yang harus dibayar debitur selama jangka waktu yang diperjanjikan tidak akan berubah. Dengan demikian, apabila pada saat perjanjian kredit telah ditetapkan suku bunga sebesar 12%, maka selama jangka waktu yang diperjanjikan, suku bunga yang berlaku tetap 12%.
- Suku Bunga Mengambang (*Floating Rate*). Pada suku bunga yang bersifat mengambang, besarnya bunga yang harus dibayar debitur dapat berubah sesuai dengan tingkat suku bunga yang ditetapkan oleh bank. Dengan demikian, apabila suku bunga yang disepakati pada awal perjanjian adalah sebesar 12%, maka selama jangka waktu kredit suku bunga dapat turun menjadi 10% atau bahkan naik menjadi 15%.
- Keuntungan & Kerugian Suku Bunga Tetap dan Mengambang. Suku bunga tetap mempunyai keuntungan: kepastian besarnya bunga yang dibayar setiap periodenya dan tidak ada perubahan suku bunga walaupun suku bunga pasar mengalami kenaikan. Sedangkan keuntungan suku bunga mengambang: pada saat terjadi penurunan suku bunga pasar, maka tingkat suku bunga kredit ikut turun, sehingga bunga yang harus dibayar debitur pada periode tersebut menjadi lebih rendah daripada periode sebelumnya. Sementara kerugian suku bunga tetap: apabila suku bunga pasar berada di bawah suku bunga tetap, maka suku bunga kredit menjadi lebih mahal. Kerugian suku bunga mengambang: apabila suku bunga mengalami kenaikan, maka suku bunga kredit akan ikut naik. Tim EPK





# MENGENAL APA DAN BAGAIMANA ORGANISASI OJK?

## APA ITU OJK DAN APA FUNGSI NYA ?

OJK adalah singkatan Otoritas Jasa Keuangan, yang merupakan lembaga yang independen dan bebas dari campur tangan pihak lain, yang mempunyai fungsi menyelenggarakan sistem pengaturan dan pengawasan yang terintegrasi terhadap keseluruhan kegiatan di dalam sektor jasa keuangan di Indonesia.

OJK dibentuk berdasarkan UU RI Nomor 21 Tahun 2011 tentang Otoritas Jasa Keuangan dan mulai melaksanakan operasional pada 1 Januari 2013.

## SIAPA SAJA YANG DIAWASI OLEH OJK ?

Sesuai dengan kewenangan yang diamanatkan dalam UU Nomor 21/2011 tersebut, OJK mengatur dan mengawasi kegiatan jasa keuangan di sektor perbankan, pasar modal, dan sektor lembaga keuangan non bank (yang meliputi sektor perasuransian, dana pensiun, lembaga pembiayaan, dan lembaga jasa keuangan lainnya).

Khusus mengenai sektor perbankan, sesuai dengan ketentuan pada pasal 55 pada UU OJK, maka wewenang pengaturan dan pengawasan bank baru akan beralih ke OJK mulai sejak 31 Desember 2013. Sehingga saat ini pengawasan dan pengaturan bank masih dibawah kewenangan Bank Indonesia. Secara ringkas, OJK mengawasi kegiatan Lembaga Jasa Keuangan (LJK) yang ada pada

## SEKTOR PERBANKAN, PASAR MODAL, DAN IKNB. SIAPA PIMPINAN OJK ?

OJK dipimpin secara kolektif dan kolegial oleh 9 (sembilan) orang Anggota Dewan Komisiner OJK.

Anggota Dewan Komisiner dipilih oleh Dewan Perwakilan Rakyat (DPR) berdasarkan calon yang diusulkan oleh Presiden. Anggota DK OJK ditetapkan dengan Keputusan Presiden, namun tidak bertanggung jawab kepada Presiden (independen).

Ke-9 Anggota Dewan Komisiner tersebut meliputi :

1. DR. Muliaman D. Hadad, (Ketua Dewan Komisiner OJK),
2. DR. Rahmat Waluyanto, MBA (Wakil Ketua Dewan Komisiner OJK, sebagai Ketua Komite Etik Merangkap Anggota Dewan Komisiner OJK),
3. Nelson Tampubolon, SE, MSM (Kepala Eksekutif Pengawas Perbankan merangkap Anggota Dewan Komisiner OJK),
4. Ir. Nurhaida, MBA (Kepala Eksekutif Pengawas Pasar Modal merangkap Anggota Dewan Komisiner OJK),
5. DR. Firdaus Djaelani, MA (Ketua Eksekutif Pengawas Industri Keuangan Non Bank merangkap Anggota Dewan Komisiner OJK),
6. Prof. Dr. Ilya Avianti, S.E., M.Si., Ak. CPA (Ketua Dewan Audit merangkap Anggota Dewan Komisiner OJK),
7. DR. Kusumaningtuti Sandriharmy

Rubrik ini disediakan untuk pembaca yang ingin bertanya seputar aktivitas Otoritas Jasa Keuangan (OJK), khususnya yang berhubungan dengan edukasi dan perlindungan konsumen di industri jasa keuangan. Pertanyaan dapat dilayangkan kepada redaksi majalah Edukasi Konsumen, Menara Radius Prawiro Lantai 2, Komplek Perkantoran Bank Indonesia, Jl. MH Thamrin No. 2, Jakarta 10350, email: konsumen@ojk.go.id.

Soetiono, S.H., LLM (Anggota Dewan Komisiner OJK yang Membidangi Edukasi dan Perlindungan Konsumen),

8. Dr. Ir. Anny Ratnawati, M.Sc (Wakil Menteri Keuangan Republik Indonesia, Anggota Dewan Komisiner OJK Ex-Officio Kementerian Keuangan),
9. DR. Halim Alamsyah, SH, SE, MA (Deputi Gubernur Bank Indonesia, Anggota Dewan Komisiner OJK Ex-Officio Bank Indonesia)

### APA YANG DIMAKSUD DENGAN KEPALA EKSEKUTIF ?

Kepala Eksekutif adalah anggota Dewan Komisiner yang bertugas memimpin pelaksanaan pengawasan kegiatan jasa keuangan (pada sektor perbankan, pasar modal, industri keuangan non-bank) dan melaporkan pelaksanaan tugasnya kepada Dewan Komisiner.

### DI MANA KEDUDUKAN OJK ?

OJK berkedudukan di ibu kota Negara Kesatuan Republik Indonesia (Jakarta). Namun OJK dapat mempunyai kantor di dalam dan di luar wilayah Negara Kesatuan Republik Indonesia yang dibentuk sesuai dengan kebutuhan.

### DI MANA KANTOR OJK SAAT INI ?

Sampai dengan saat ini, terdapat 2 lokasi kantor OJK, yaitu :

1. Gedung Bidakara I, Lantai 7-8, Jalan Jend. Gatot Subroto Kav. 71-73, Jakarta Selatan 12870 Telepon : 021 - 8370 7800 (hunting), Faksimili: 021 - 8378 2180 (hunting)
2. Gedung Sumitro Djohadikusumo, Komplek Kementerian Keuangan RI, Jalan Lapangan Banteng Timur 1-4, Jakarta Pusat, Telepon : 021 - 385 8001 (hunting)

### DENGAN DIBENTUKNYA OJK, BAGAIMANA DENGAN KEBERADAAN BAPEPAM-LK ?

Sesuai dengan ketentuan pada pasal 55 pada UU OJK, sejak tanggal 31 Desember 2012, fungsi, tugas, dan wewenang pengaturan dan pengawasan kegiatan jasa keuangan di sektor Pasar Modal, Perasuransian, Dana Pensiun, Lembaga Pembiayaan, dan Lembaga Jasa Keuangan Lainnya beralih dari Menteri Keuangan dan Badan Pengawas Pasar Modal dan Lembaga Keuangan ke OJK.

Dengan demikian, organisasi Bapepam-LK telah melebur ke dalam organisasi OJK semenjak 1 Januari 2013.

### APAKAH OJK MERUPAKAN LEMBAGA INDEPENDEN ?

Merujuk pada Pasal 1 angka 1 jo Pasal 2 ayat (1) UU No 21 Tahun 2011 tentang Otoritas Jasa Keuangan, OJK sebagai lembaga independen maksudnya adalah lembaga yang bertugas mengatur dan mengawasi lembaga keuangan

bebas dari campur tangan pihak manapun kecuali untuk hal-hal yang disebutkan secara tegas dalam UU OJK.

Lebih jauh dalam penjelasan umum UU OJK disebutkan bahwa OJK dalam menjalankan tugasnya dan kedudukannya berada di luar pemerintah. Jadi, seharusnya tidak terpengaruh oleh pemerintah (independen).

### APA BEDANYA OJK DENGAN LEMBAGA SEBELUMNYA SEPERTI BANK INDONESIA MISALNYA ?

OJK telah membuka Fincancial Customer Care 21 Januari 2013 silam. Sejak itu OJK telah menerima hampir 400-an pengaduan masyarakat yang berkaitan dengan jasa dan produk keuangan. Layanan pengaduan masyarakat ini menjadi salah satu pembeda antara OJK dengan lembaga pengawas jasa keuangan lainnya sebelum OJK. Kalau dulu tidak ada perlindungan kepada konsumen secara spesifik, tapi kini OJK siap melakukan market intellegent untuk mengetahui apa yang terjadi di masyarakat luas.

Fokus kerja OJK saat ini adalah pada penanganan dan upaya preventif kepada masyarakat terhadap maraknya investasi bodong. Apalagi saat ini produk keuangan sangat banyak dan bisnis jasa layanan keuangan juga makin beragam. Mulai 2014, OJK akan mengawasi seluruh bisnis keuangan di Indonesia. Mulai dari pasar modal, industri keuangan nonbank dan perbankan. **Tim EPK**

# ASOSIASI PENGELOLA REKSA DANA INDONESIA (APRDI)



**Denny R Taher,**  
Ketua APRDI Periode 2013-2016

Saat ini anggota APRDI berjumlah 72 perusahaan, meliputi anggota biasa dan luar biasa, yang terdiri dari Manajer Investasi, Bank Kustodian, dan perseroan

**K**risis 1997-1998 memberikan pelajaran penting bagi semua pelaku industri keuangan di Tanah Air. Tak terkecuali para pengelola reksa dana. Sejumlah tokoh di bisnis ini akhirnya memikirkan pentingnya sebuah wadah pemersatu, agar pengolahan reksa dana berkembang dengan baik. Maka pada 28 Juni 1999, lahirlah wadah yang disebut Asosiasi Pengelola Reksa Dana Indonesia (APRDI) dengan Iwan Priyono Pontjowinoto sebagai Ketua untuk kepemimpinan perdana.

Adapun tujuan utama dari pembentukan asosiasi ini, selain sebagai wadah pemersatu, APRDI dihadirkan

untuk menciptakan standarisasi untuk semua pengelola reksa dana dengan selalu menjunjung tinggi profesionalisme dan kode etik. Dengan *standarisasi* itu diharapkan, industri reksa dana bisa tumbuh dengan sehat.

"Bisnis reksa dana adalah bisnis kepercayaan jika sistemnya gagal, maka akan gagal semuanya," terang Abipriyadi Riyanto, Ketua APRDI Periode 2007-2013 (dua periode).

Kala itu Abipriyadi masih memimpin PT Mandiri Manajemen Investasi, sebelum hijrah menjadi Direktur Utama PT Mandiri Sekuritas di awal 2013. Sebagai Ketua APRDI periode itu Abipriyadi menggantikan Muhammad Hanif yang habis masa jabatannya pada periode 2004-2007.

Keberadaan APRDI juga berfungsi sebagai mediator antara pelaku industri reksa dana dengan Otoritas Pasar Modal dan Pasar Uang serta lembaga-lembaga lain yang berkaitan dengan industri reksa dana. Dan yang paling penting dari tujuan pendirian APRDI adalah untuk meningkatkan pengetahuan dan ketrampilan anggota dalam menjalankan dan mengembangkan kegiatan reksa dana.

Untuk mencapai maksud dan tujuan tersebut, APRDI melakukan beberapa kegiatan penting seperti menyusun standar dan panduan yang berkaitan dengan pengelolaan reksa dana, juga menyusun dan menerapkan kode etik asosiasi. Sementara dalam meningkatkan keterampilan anggota, APRDI berinisiatif dalam menyelenggaraan pendidikan mengenai instrumen reksa dana untuk menciptakan tenaga penjual reksa dana secara profesional dan taat pada kode etik serta standar perilaku.

APRDI juga melakukan berbagai edukasi dan sosialisasi guna

memasyarakatkan instrumen reksa dana di Indonesia. Tujuannya, selain menambah minat investor reksa dana, juga menarik minat para wakil agen baru sehingga penetrasi reksa dana di pasar keuangan Indonesia semakin meningkat.

## Minim Penetrasi

Hingga saat ini, pertumbuhan investor reksa dana di Indonesia masih relatif kecil sejak pertama kali diperkenalkan di pasar modal pada 1996. APRDI menyatakan jumlah investor reksa dana di Indonesia baru di kisaran 160-an ribu investor dengan dana kelolaan sekitar Rp190 triliun.

"Jumlah dana kelolaan itu tidak sebanding dengan simpanan masyarakat di perbankan yang mencapai Rp2.984 triliun per Agustus 2012. Sementara total rekening nasabah reksa dana belum sampai 500 ribu rekening," ujar Denny R Taher, Ketua APRDI periode 2013-2016.

Direktur Utama PT Trimegah Asset Management ini mengatakan, kondisi itu berbanding terbalik dengan jumlah total rekening nasabah perbankan yang hingga April 2012 sebanyak 101,53 juta rekening. Alhasil persentase dana kelolaan reksa dana terhadap produk domestik bruto (PDB) juga masih rendah.

Jumlah investor reksa dana yang kecil dinilai sangat ironis di tengah kelas menengah Indonesia yang melesat. Berdasarkan survei Bank Dunia di 2010, populasi kelas menengah dengan pengeluaran 2 dolar AS per hari - 20 dolar AS per hari mencapai sekitar 134 juta.

"Salah satu ciri kelas menengah adalah kebutuhan terhadap investasi yang makin tinggi. Oleh karena itu, agak ironis jika investor reksa dana Indonesia masih kecil," tutur Denny.

Adapun salah satu faktor yang





membuat reksa dana sulit berkembang di pasar modal Indonesia karena prosedur calon investor untuk menjadi nasabah reksa dana. Bila calon investor dapat mendaftar dan bertransaksi reksa dana melalui online maka pertumbuhan basis investornya dapat lebih cepat. Menurut Denny, salah satu alasan belum dapatnya dilakukan *e-channelling* karena terkait aturan dari otoritas tentang prinsip pengenalan nasabah yang harus dilakukan secara langsung.

Namun demikian, penetrasi yang minim juga karena agen penjual produk reksa dana yang masih minim. Saat ini anggota APRDI berjumlah 72 perusahaan, meliputi anggota biasa, yang terdiri dari Manajer Investasi yang mengelola reksa dana, Bank Kustodian yang mengadministrasikan reksa dana, juga reksa dana berbentuk perseroan. Ada pula anggota luar biasa, yakni lembaga yang tidak secara langsung mempunyai kegiatan yang berkaitan dengan industri reksa dana.

Kendati jumlah anggota APRDI terbilang banyak, namun perusahaan selaku agen terbilang sedikit. Tercatat Agen Penjual Efek Reksa Dana (APERD) masih berjumlah 26 perusahaan, yang semuanya juga merupakan anggota dari APRDI. Sedangkan para wakil agen, yang biasa disebut WAPERD (Wakil Agen Penjual Efek Reksa Dana) baru sekitar 12 ribu orang. Tentu saja jumlah ini kalah bersaing dengan agen asuransi yang telah menyentuh angka 350 ribu orang, atau para sales bank yang tentunya lebih besar jumlahnya.

#### Pendidikan Agen

Dalam rangka menarik minat para wakil agen penjual produk reksa dana, APRDI telah membuka dua jalur ujian Kecakapan Profesi WAPERD, yakni Ujian

Elektronik dan Ujian Berbasis Kertas. Setelah dua ujian ini dilalui, akan ada pendidikan profesi lanjutan. Untuk Ujian elektronik WAPERD kelasnya dibuka setiap hari, khususnya untuk wilayah Jakarta. Sementara untuk wilayah Surabaya, dibuka kelas Ujian Elektronik satu kali setiap minggu. Sedangkan Ujian berbasis kertas untuk kecakapan profesi WAPERD dilakukan 4 kali dalam setahun atau dibuka kelas selama 3 bulan sekali pertemuan, yang digelar di 10 kota besar di Indonesia.

Lantas bagaimana cara pendaftaran seleksi bagi yang berminat menjadi wakil agen? Langkah pertama adalah, peserta harus memastikan bahwa institusi (APERD) di mana peserta bekerja telah diaktivasi oleh APRDI. Jika sudah, peserta dapat meminta APERD untuk membuatkan profil dan mendaftarkan diru untuk ujian melakukan registrasi online melalui *website* resmi WAPERD yakni [www.waperd.or.id](http://www.waperd.or.id). Registrasi dilakukan paling lambat 7 hari sebelum tanggal ujian. Setelah mendapatkan konfirmasi *seat booking*, peserta dapat melakukan pembayaran ke rekening APRDI-WAPERD untuk tarif ujiannya.

Langkah berikutnya, adalah menyerahkan bukti *transfer*, fotokopi KTP, konfirmasi *booking* ke sekretariat APRDI. Selanjutnya, APRDI akan mengkonfirmasi pembayaran dan mengirimkan kartu tanda masuk ujian kecakapan profesi WAPERD ke *email* peserta. Saat mengikuti ujian, pastikan peserta membawa kartu tanda masuk ujian tersebut bersama dengan kartu identitas seperti KTP/*Passport* yang masih berlaku.

Hasil ujian dapat dicek di *website* 1 hari setelah hari ujian. Hasil ujian dapat dicek baik oleh APERD maupun peserta ujian. Jika lulus, maka APRDI menerbitkan *e-Certificate* yang dapat dilihat oleh APERD dan Peserta Ujian yang lulus 1 hari setelah hari ujian.

Peserta yang lulus juga tidak perlu secara pribadi menyerahkan sertifikat kelulusan ke OJK. Hal ini karena, setiap hari Senin, APRDI akan mengirim CD ke OJK yang berisi data hasil ujian dan dokumen dari peserta ujian yang telah lulus pada hari Senin sampai dengan Jumat di minggu sebelumnya. Nomor Surat Keputusan akan diberikan oleh OJK sesuai dengan peraturan V.B.2 tentang Perizinan Wakil Agen Penjual Efek Reksa Dana. //Tim EPK



**28 JUNI 1999** | APRDI berdiri. APRDI adalah wadah organisasi yang beranggotakan badan hukum yang berkaitan dengan pengelolaan Reksa Dana.

## ANGGOTA APRDI TERBAGI KE DALAM ANGGOTA BIASA DAN ANGGOTA LUAR BIASA.

Anggota biasa terdiri dari :

- Manajer Investasi yang mengelola Reksa Dana
- Bank Kustodian yang mengadministrasikan Reksa Dana
- Reksa Dana berbentuk perseroan.

Anggota luar biasa adalah lembaga yang secara tidak langsung mempunyai kegiatan yang berkaitan dengan industri Reksa Dana.

## MAKSUD DAN TUJUAN BERDIRINYA APRDI.

- Menggalang persatuan di antara lembaga-lembaga yang terlibat pada kegiatan Reksa Dana
- Mengembangkan standarisasi serta menjunjung tinggi profesionalisme dan kode etik anggota dalam menjalankan kegiatan yang berkaitan dengan aktivitas Reksa Dana
- Mengembangkan industri Reksa Dana di Indonesia sehingga menjadi pilihan investasi masyarakat
- Meningkatkan hubungan antara anggota dengan otoritas Pasar Modal dan Pasar Uang serta lembaga-lembaga lain yang berkaitan dengan industri Reksa Dana
- Meningkatkan pengetahuan dan ketrampilan anggota dalam menjalankan dan mengembangkan kegiatan Reksa Dana.
- Melakukan berbagai edukasi dan sosialisasi guna memasyarakatkan instrumen Reksa Dana di Indonesia.

## SEKRETARIAT APRDI

Indonesia Stock Exchange Building Lt. 2,  
Ruang 203-A3  
Jl. Jend. Sudirman Kav. 52-53  
Jakarta 12190  
Telepon: 515-0448  
Faksimili: 515-0823  
Email: [sekretariat.aprdi@aprdi.or.id](mailto:sekretariat.aprdi@aprdi.or.id)





Ratna Listy

## TANAM UANG DI KAYU JATI

**J**ika sahabat-sahabat artisnya banyak yang membuka usaha restoran, tidak demikian dengan Ratna Listy. Penyanyi, pesinetron dan presenter ini justru memilih menanamkan uangnya di bisnis kayu jati.

"Aku punya hutan jati di Bogor dan Madiun. Sudah berjalan satu tahun. Tahun 2016 baru panen," kata Alumni Fakultas Ekonomi Universitas Brawijaya, Malang ini.

Investasi pohon jati, jelasnya, selain harga kayu jati yang mahal adalah proses perawatan yang mudah dan ketahanan kayu terhadap hama dan berbagai cuaca.

"Per seratus pohon itu aku investasi Rp7 juta, lima tahun kemudian dapat tiga kali lipat," ujar istri dari pengusaha Swastiarso Herry Putranto itu. Saat ini, Ratna memiliki 1.400 pohon jati.

Tak hanya sekedar mencari keuntungan saja, namun investasi pohon jati yang dijalani ibu beranak dua ini dianggapnya sebagai Investasi dunia akhirat.

"Ini aku anggap sebagai investasi dunia akhirat karena disini keuntungan bukan untuk aku sendiri. Karena dibagi-bagi untuk pemilik lahan dan petani juga," papar perempuan bernama panjang Ratna Sulistyaningsih ini.

Selebritas kelahiran Madiun, 2 Agustus 1973 ini mengaku, dirinya harus paham benar investasi yang akan diambilnya.

"Selain aku gaktek harus ada yang menjelaskan keuntungan-keuntungannya. Dan investasi apapun juga yakin dulu," tambahnya.

Meski sudah hati-hati dalam menyalurkan uangnya, Ratna mengaku pernah tertipu.

"Aku pernah mempercayakan uangku dalam investasi *recording* tapi lenyap gitu *aja*," tuturnya.



# PENGALAMAN MENGUNAKAN PRODUK KEUANGAN

## Ifan Seventeen TERTIPU INVESTASI EMAS

**H**ati-hatilah memilih investasi. Bila tidak tepat, mungkin saja apa yang dialami Ifan Seventeen bisa menimpa Anda. Ifan tertipu hingga ratusan juta rupiah.

Penyanyi kelahiran Jogja, 16 Maret 1983 ini mengaku, pertama kali terlibat bisnis investasi emas pada Maret 2012 melalui orang berinisial DZ. Enam bulan pertama, Ifan mengaku mendapat keuntungan dari bisnis tersebut. Namun, akhirnya Ifan memutuskan berhenti, dengan harapan uang investasinya bisa kembali.

“Setelah proses berhenti, kata DZ, dalam jangka 2-3 bulan uangku bisa kembali. Tapi dia minta ditambahin lagi duitnya. Orangnya juga sempat *ngilang*,” papar laki-laki pemilik nama lengkap Riefan Fajarsyah ini.

Mengetahui DZ menghilang, Ifan langsung mencarinya sampai akhirnya ketemu. Mereka pun membuat perjanjian kontrak baru. Namun Ifan belum juga mendapatkan hasil yang dijanjikan. Lagi-lagi DZ menghilang.

“Setelah dicari lagi pada akhir 2012, ketemu, kita sempat bernegosiasi, *ngobrol* baik-baik. Kita buat perjanjian baru, dia akan melunasi pada November 2012. Tapi ternyata enggak ada kejelasan juga sampai sekarang,” tandas lelaki yang kehilangan uang sekitar Rp610 juta ini.

## Zaskia Gotik INGIN BERBISNIS TANAH

**P**enyanyi dangdut Zaskia Gotik (Goyang Itik) sepertinya tidak ingin melewatkan kesempatan untuk menginvestasikan uangnya untuk mencoba berbisnis saat dirinya sedang mencapai kesuksesan seperti sekarang.

“Aku sih pengen berbisnis. Kalau terjun ke bisnis, pengennya bisnis tanah, karena kalau tanah kan harganya naik terus. Bisa juga dibikin kontrakan,” ujar penyanyi kelahiran Bekasi, 27 April 1990 ini.

Menurut Zaskia, ia sangat kagum dengan sosok seniornya, Inul Darasista yang sukses dengan bisnis karaokenya. “Aku pengen belajar berbisnis sama mbak Inul. Dia sukses jadi penyanyi, bisnisnya juga lancar,” ujarnya.

Diakui anak pasangan Sosih dan Jumainah ini, untuk mencapai kesuksesan harus ada kerja keras yang dilakukan. Bahkan, menurutnya pendidikan yang tinggi belum menjamin seseorang untuk meraih kesuksesan.

“Kalau sekolah tinggi enggak ada usaha, sama aja bohong. Rata-rata pengusaha sukses, sekolahnya enggak tinggi. Pokoknya ada usaha, kerja keras, bisa meraih kesuksesan,” tegas dara bernama asli Syurkianih ini.





# TERMINOLOGI



**A** **Asuransi Jiwa** atau *Life Insurance* adalah sebuah kontrak dengan sebuah perusahaan asuransi jiwa di mana pemegang polis membayar premi sebagai pertukaran dengan jumlah yang akan dibayarkan kepada penerima manfaat bila tertanggung meninggal dunia.

**B** **Bank** adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan/atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak

**Bank Elektronik** atau *Electronic Banking* adalah bank yang dalam kegiatan pelayanannya menggunakan sarana elektronik sebagai pengganti pelayanan konvensional, misalnya menggunakan mesin ATM, internet, atau telepon selular.

**Bank Kustodian** adalah pihak yang memberikan jasa penitipan Efek dan harta lain yang berkaitan dengan Efek serta jasa lain, termasuk menerima deviden, bunga, dan hak-hak lain, menyelesaikan transaksi Efek, dan mewakili Pemegang rekening yang menjadi nasabahnya..

**Bunga KPR Anuitas** adalah suatu metode perhitungan bunga KPR di mana jumlah angsuran bulanan yang dibayar debitur tak berubah selama jangka waktu kredit, namun komposisi besarnya angsuran pokok maupun angsuran bunga setiap bulannya akan berubah, di mana angsuran bunga akan semakin mengecil sedangkan angsuran pokok akan semakin membesar.

**Bunga KPR Efektif** adalah suatu metode perhitungan bunga KPR di mana perhitungan bunga dilakukan setiap akhir periode pembayaran angsuran

berdasarkan dari saldo akhir bulannya, sehingga bunga yang dibayar debitur setiap bulannya semakin menurun, dengan demikian jumlah angsuran yang dibayar debitur setiap bulannya juga akan semakin mengecil.

**Bunga KPR Flat** adalah suatu metode perhitungan bunga KPR di mana plafon kredit dan besarnya bunga yang dibebankan dialokasikan secara proporsional sesuai dengan jangka waktu kredit, sehingga jumlah pembayaran pokok dan bunga kredit setiap bulan sama besarnya.

**D** **Diversifikasi Investasi** adalah strategi penempatan dana investasi ke instrumen yang berbeda-beda. Yang dimaksud dengan berbeda-beda di sini adalah potensi *return* dan risikonya. Misalnya, potensi *return* investasi saham memberikan *return* yang lebih besar daripada obligasi, namun risiko berinvestasi saham lebih besar daripada di obligasi.

**E** **Efek** adalah sebutan lain untuk surat-surat berharga seperti surat pengakuan hutang, surat berharga komersial, saham, obligasi, tanda bukti hutang, Unit Penyertaan kontrak investasi kolektif, kontrak berjangka atas Efek dan setiap derivatif dari Efek.

**F** **Fidusia** adalah pengalihan hak kepemilikan suatu benda atas dasar kepercayaan dengan ketentuan bahwa benda yang hak kepemilikannya dialihkan tersebut tetap dalam penguasaan pemilik benda. Fidusia menurut asal katanya berasal dari bahasa Romawi fides yang berarti kepercayaan.

**I** **Investasi** adalah penggunaan uang secara proaktif agar tumbuh menjadi lebih banyak, dengan cara membeli aset nyata seperti emas, tanah, atau ditanamkan dalam aset keuangan seperti tabungan, reksa dana, deposito, saham dan obligasi.

**Investasi Bodong** adalah investasi yang menjanjikan tingkat imbal hasil (*return*) yang fiktif dengan tujuan untuk mengeruk uang nasabahnya.

**Investor** adalah pihak yang meminjamkan uang atau membeli aset dengan tujuan untuk menghasilkan keuntungan dari waktu ke waktu.

**J** **Jaminan Fidusia** adalah jaminan kebendaan atas benda bergerak baik yang berwujud maupun tidak berwujud sehubungan dengan hutang-

piutang antara debitur dan kreditur. Jaminan fidusia diberikan oleh debitur kepada kreditur untuk menjamin pelunasan hutangnya.

**K** **Klaim Asuransi** adalah sebuah permintaan resmi kepada perusahaan asuransi, untuk meminta pembayaran berdasarkan ketentuan perjanjian. Klaim Asuransi yang diajukan akan ditinjau oleh perusahaan untuk validitasnya dan kemudian dibayarkan kepada pihak tertanggung setelah disetujui.

**Kredit** adalah uang yang diberikan pemberi pinjaman kepada peminjam berdasarkan janji untuk membayar kembali di masa depan.

**Kredit Kepemilikan Rumah (KPR)** adalah suatu fasilitas kredit yang diberikan oleh perbankan kepada para nasabah perorangan yang akan membeli atau memperbaiki rumah.

**L** **Literasi Keuangan** adalah suatu rangkaian proses atau kegiatan untuk meningkatkan pengetahuan, keterampilan dan keyakinan konsumen maupun masyarakat agar mereka mampu mengelola keuangan pribadi dengan lebih baik.

**M** **Manajer Investasi** adalah manajemen profesional yang mengelola beragam sekuritas atau surat berharga seperti saham, obligasi dan aset lainnya seperti properti dengan tujuan untuk mencapai target investasi yang menguntungkan bagi investor. Investor tersebut dapat berupa institusi (perusahaan asuransi, dana pensiun, perusahaan, dll) ataupun dapat juga merupakan investor perorangan.

**N** **Nasabah** adalah nama lain dari klien/konsumen/pelanggan dari perusahaan-perusahaan yang terdapat di industri jasa keuangan, seperti bank, asuransi, perusahaan pembiayaan, dana pensiun, dan lain-lain.

**Nilai Aktiva Bersih** atau Net Asset Value (NAB) adalah nilai unit reksa dana saham. Nilai ini dihitung dengan mengurangi jumlah kewajiban dari total aset untuk menentukan kekayaan bersih atau ekuitas. Nilai ekuitas kemudian dibagi dengan jumlah unit yang beredar. NAB dihitung sekali setiap hari pada penutupan bisnis.

**O** **Otoritas Jasa Keuangan** adalah lembaga independen yang dibentuk menurut Undang-

# KEUANGAN

Undang No. 21 tahun 2011 yang berfungsi menyelenggarakan sistem pengaturan dan pengawasan yang terintegrasi terhadap keseluruhan kegiatan di dalam sektor jasa keuangan yang mencakup perbankan, pasar modal, perasuransian, dana pensiun, lembaga pembiayaan dan jasa keuangan lainnya.

**P** **Penagih utang** atau *Debt Collector* adalah seseorang yang dipekerjakan oleh pihak pemberi utang (kreditur) untuk menagih pinjaman (piutang) kepada pihak yang berutang (debitur).

**Perusahaan Pembiayaan** atau *Multifinance* adalah perusahaan yang memberikan jasa berupa menalangi terlebih dahulu pembayaran ke dealer (motor, mobil, alat berat, dsbnya), selanjutnya konsumen akan menyicil hutangnya kepada perusahaan pembiayaan tersebut.

**Polis Asuransi** adalah dokumen yang berisi kesepakatan antara pihak tertanggung dan penanggung (pihak asuransi) berkenaan dengan risiko yang hendak dipertanggungjawabkan. Polis adalah bukti perjanjian penutupan asuransi tersebut.

**Portofolio Investasi** adalah gabungan atau kombinasi dari berbagai instrumen atau aset investasi yang disusun untuk mencapai tujuan investasi investor, di mana kombinasi berbagai instrumen investasi itu juga akan menentukan tinggi risiko dan potensi keuntungan yang diperoleh portofolio tersebut.

**Praktik Penggandaan Uang** atau *Money Game* adalah praktik penipuan berkedok investasi melalui sistem piramida uang, yaitu pemberian bonus kepada anggota lama (*upline*) yang diperoleh dari uang anggota baru (*downline*) tanpa ada produk (barang) yang dijualbelikan kecuali sekadar kamufase.

**Premi Asuransi** adalah sejumlah uang yang dibayarkan oleh seorang pemegang polis asuransi kepada perusahaan asuransi sehubungan dengan adanya perjanjian pertanggungan yang dituangkan dalam polis asuransi tersebut.

**R** **Reksa Dana** atau *Mutual Fund* adalah wadah yang dipergunakan untuk menghimpun dana dari masyarakat pemodal untuk selanjutnya diinvestasikan dalam Portofolio Efek oleh Manajer Investasi. Sesuai Undang-Undang Pasar Modal, Reksa Dana dapat berbentuk Perseroan Tertutup atau

Terbuka dan Kontrak Investasi Kolektif.

**Reksa Dana Campuran** adalah jenis reksa dana di mana dana investasi akan ditempatkan pada instrumen surat utang, saham, dan produk investasi lain.

**Reksa Dana Pasar Uang** adalah jenis reksa dana di mana 100% investasinya akan ditempatkan ke dalam surat berharga efek pasar uang, yaitu surat berharga utang yang jatuh temponya kurang dari satu tahun, seperti SBI, deposito, dan obligasi.

**Reksa Dana Pendapatan Tetap** adalah jenis reksa dana di mana minimum 80% ditempatkan pada surat utang, umumnya pada obligasi.

**Reksa Dana Saham** adalah jenis reksa dana di mana sebanyak minimum 80% investasinya akan ditempatkan pada saham.

**S** **Sewa Guna Usaha** atau *Leasing* adalah salah satu jasa dari perusahaan pembiayaan berupa penyediaan barang yang dibutuhkan konsumen untuk jangka waktu tertentu, berdasarkan pembayaran secara berkala disertai dengan hak pilih bagi konsumen untuk membeli barang yang bersangkutan atau memperpanjang jangka waktu *leasing*.

**Sistem Pelayanan Konsumen Keuangan Terintegrasi** atau *Financial Costumer Care (FCC)* adalah sarana yang disediakan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) bagi konsumen dan masyarakat untuk memperoleh informasi seputar jasa keuangan dan penyediaan sarana bagi konsumen yang dirugikan oleh lembaga jasa keuangan untuk mengadu.

**Skema Ponzi** adalah salah satu bentuk *money game* dengan ciri-ciri, merujuk US Securities and Exchange Commission, antara lain: menawarkan imbal hasil tinggi dengan sedikit atau bahkan tanpa risiko, menjanjikan imbal hasil yang konsisten, produk investasi tidak terdaftar dan perusahaan tidak mengantongi izin, strategi investasi cenderung dibahasakan secara rumit dan tidak transparan, dan saat pembayaran imbal hasil yang dijanjikan tidak berjalan lancar.

**Suku Bunga Tetap** atau *Fixed Rate* adalah jika besarnya bunga yang harus dibayar debitur selama jangka waktu yang diperjanjikan tidak akan berubah, dengan demikian, apabila pada saat perjanjian kredit telah ditetapkan suku bunga sebesar 12%, maka selama jangka

waktu yang diperjanjikan, suku bunga yang berlaku tetap 12%.

**Suku Bunga Mengambang** atau *Floating Rate* adalah jika besarnya bunga yang harus dibayar debitur dapat berubah sesuai dengan tingkat suku bunga yang ditetapkan oleh bank, dengan demikian apabila suku bunga yang disepakati pada awal perjanjian adalah sebesar 12% maka selama jangka waktu kredit suku bunga dapat turun di bawah 12% atau naik di atas 12%.

**U** **Uang Elektronik** atau *Electronic Money (e-money)* adalah kartu prabayar multifungsi yang diterbitkan oleh suatu bank sebagai pengganti uang tunai untuk transaksi pembayaran di *merchant* yang telah bekerja sama dengan bank bersangkutan.

**Uang Muka** atau *Down Payment* adalah jumlah yang harus dibayar oleh peminjam di muka saat mengambil pinjaman. Jumlah ini umumnya 10% -15% dari total dana yang dibutuhkan.

**Unit link** adalah jenis asuransi yang mengkombinasikan asuransi dengan produk investasi. Nama lain asuransi plus investasi ini adalah asuransi *dwiguna*.

**Unit Link Pasar Uang** atau *Cash Fund Unit Link* adalah jenis *unit link* yang menempatkan portofolio investasi nasabahnya 100% pada instrumen pasar uang, seperti deposito berjangka, SBI, dan surat utang jangka pendek.

**Unit Link Pendapatan Campuran** atau *Managed Unit Link* adalah jenis *unit link* yang menempatkan portofolio investasi nasabahnya pada saham dan obligasi dengan komposisi tertentu.

**Unit Link Pendapatan Tetap** atau *Fixed Income Unit Link* adalah jenis *unit link* yang menempatkan portofolio investasi nasabahnya minimal 80% di instrumen obligasi.

**Unit Link Saham** atau *Equity Unit Link* adalah jenis *unit link* yang menempatkan portofolio investasi nasabahnya minimal 80% pada saham.

**Unit Penyertaan Reksa Dana Terbuka** adalah unit reksa dana yang bisa dijual kembali kepada manajer investasi.

**Unit Penyertaan Reksa Dana Tertutup** adalah unit reksa dana yang tidak bisa dijual kembali kepada manajer investasi dan hanya bisa dijual kepada investor lain melalui pasar sekunder. //Tim EPK

# RAGAM AKSI INVESTASI BODONG

Money game atau praktik penggandaan uang bisa dilakukan dengan beragam cara. Yang paling primitif menggunakan klenik, duit dibiakan dengan doa-doa tertentu. Praktik yang lebih modern menggunakan skema Ponzi yang dimodifikasi sedemikian rupa dengan beragam gimmick. Satu kesamaan dari keduanya, sama-sama tipu daya. Berikut adalah beberapa skema penipuan berkedok investasi yang pernah marak di Indonesia.

## KONTRAK FUTURES INDEX | PT SARANA PERDANA INDOGLOBAL

Perusahaan ini dari awal sudah melanggar aturan. Operasi yang dilakukan tidak sesuai dengan perijinannya. Ijin yang dikantongi adalah SIUP dari Disperindag DKI Jakarta April 2006 untuk usaha perdagangan hasil pertambangan (batu bara, batu granit), alat mekanikal/elektrikal, dan jasa konsultasi manajemen bisnis. Namun perusahaan justru menjual produk kontrak index futures yang belakangan diketahui sebagai *money game*. Perusahaan berhasil menghimpun dana Rp2,1 triliun dari 3.400 nasabah yang terbuai tingkat return 2 - 4 persen per bulan dalam jangka waktu 3 - 6 bulan. Induk perusahaan itu terafiliasi dengan PT Sarana Perdana berjangka (anggota Bursa Berjangka Jakarta), PT Sarana Komoditi Indonesia, PT Patalian Water Securindo (anggota Bursa Efek Jakarta), dan PT Sarana Cipta Karya. Kasus ini mencuat pada Maret 2007.

## RE-SELLER INVESTASI FIKTIF | PT WAHANA BERSAMA GLOBAL

Aksi perusahaan ini berhasil menjerat beberapa tokoh penting, termasuk Ketua DPR Agung Laksono. Tercatat ada sekitar 10 ribu nasabah yang bergabung. Perusahaan menjadi *re-seller* produk keuangan perusahaan Jerman, Dressel Investment Ltd yang ternyata produk fiktif. Ada dua produk yang ditawarkan, yakni Strategic Portfolio Management Scheme (Sportmans) yang menawarkan bunga 2 persen per bulan dengan investasi US\$5.000 (±Rp45 juta) dan Global Markets Portfolio (GMP) yang menawarkan bunga 7 persen per 3 bulan dengan investasi US\$10.000. kasus ini mencuat pada Maret 2007.



## INVESTASI PERDAGANGAN | PT GRADASI ANAK NEGERI

Tak ada produk kalengan ikan Sarden bermerek KIKU saat seluruh jaringan kantor PT Gradasi Anak Negeri digeledah polisi. Memang tak ada. Sarden hanyalah produk fiktif untuk menarik investor. Investor ditawarkan untuk berinvestasi dalam produksi sarden dengan iming-iming keuntungan 10 persen dari modal awal yang akan diberikan sejak minggu ke-2 hingga ke-52. Bukan itu saja, investor juga akan mendapat bonus tambahan yang langsung diterima dalam bentuk tunai dan cek jika berhasil menarik investor baru. Hanya 3 bulan sejak didirikan, aksi berbaju skema Ponzi ini langsung kolaps. Selama aksinya, kurang lebih 21 ribu nasabah terjaring dengan total dana terhimpun Rp390 miliar. Kasus ini mencuat pada Mei 2012.

## ARISAN BERANTAI | CV SUKMA SEMARANG

Target investasi bodong perusahaan asal Semarang Jawa Tengah ini adalah masyarakat kelas bawah. Kurang lebih 40 ribu nasabah telah tertipu dengan manajemen arisan yang ditawarkan perusahaan besutan Ayus Aditya ini. Total dana yang berhasil dihimpun mencapai Rp28 miliar. Aksi dilakukan dengan kedok program pelunasan kredit kendaraan bermotor. Nasabah diwajibkan membayar uang pendaftaran Rp700.000 dan mengajak 2 orang lainnya. Perusahaan menjanjikan subsidi Rp 500.000 setiap bulan selama 26 bulan berturut-turut kepada nasabah sebagai bantuan kredit motor, bahkan menjanjikan subsidi Rp 9 juta pada bulan ke-9. Aksi ini mencuat pada April 2008.

## KONTRAK FUTURES SEMU BERBASIS EMAS | RAIHAN JEWELLERY

Dana masyarakat yang berhasil dijaring Raihan Jewellery sangat fantastis, Rp13,2 triliun dari penjualan 2,2 ton emas. Itu belum termasuk hasil penjualan di Nanggroe Aceh Darussalam. Dari sejumlah itu, dana nasabah yang berada ditangan pengelola kurang lebih Rp400 miliar, yakni dari nasabah yang tidak memegang emas fisik. Skema investasi yang ditawarkan Raihan pada dasarnya mirip dengan kontrak futures. Perusahaan berjanji untuk membeli kembali emas nasabah pada harga pembelian yang telah disepakati, yakni harga nasabah saat pertama kali beli. Masa kontrak 6 bulan. Bedanya, nasabah juga mendapat *cash back* 1,5 persen - 2 persen per bulan selama masa kontrak. Raihan kolaps, tak mampu lagi membayar *cash back*, dan resmi ditutup pemiliknya per Januari 2013. Kasus ini mencuat pada Februari 2013.

## HIGH-YIELD INVESTMENT PROGRAM | PANDAWA INVESTASI

Pelakunya masih kuliah di salah satu perguruan tinggi di Bandung. Modusnya adalah investasi Forex (*Foreign exchange*) melalui *online*. Pelaku merekrut nasabah melalui website "Pandawa Investasi" dengan alamat situs <http://pandawainvestasi.com/>. Nasabah dijanjikan tingkat keuntungan sebesar 50 persen, 70 persen, 100 persen, dan 300 persen tergantung dari nilai investasi yang ditradingkan. Skema yang digunakan adalah model piramida. Aksi penipuan sudah berlangsung sejak November 2012 sampai dengan Mei 2013 dan berhasil meraup dana hingga Rp40 miliar. //Tim EPK



## ROAD SHOW SOSIALISASI DAN EDUKASI OJK

Otoritas Jasa Keuangan (OJK) adalah lembaga negara yang baru saja terbentuk berdasarkan UU nomor 21 tahun 2011. Lembaga baru yang independen ini berfungsi menyelenggarakan sistem pengaturan dan pengawasan yang terintegrasi terhadap seluruh kegiatan di dalam sektor jasa keuangan dan jasa keuangan non bank.



**D**ari segi usia, lembaga ini masih relatif belia karena berumur kurang dari satu tahun. Tapi dari sisi fungsi dan tanggung jawab yang diemban, lembaga ini memiliki beban yang berat karena harus juga memberikan perlindungan terhadap masyarakat atau konsumen dari sektor jasa perbankan, pasar modal, maupun industri keuangan non bank.

Seperti diketahui, OJK dibentuk dengan tujuan agar keseluruhan kegiatan di dalam sektor jasa keuangan terselenggara secara teratur, adil, transparan dan akuntabel. Yang lebih penting lagi, lembaga ini harus mampu mewujudkan sistem keuangan yang tumbuh secara berkelanjutan dan stabil. Selain itu, lembaga ini juga diberi tugas melindungi kepentingan konsumen dan masyarakat luas dari berbagai bentuk kecurangan yang dilakukan oleh lembaga jasa keuangan.

OJK sebagai lembaga pengawas industri jasa keuangan yang terpercaya, melindungi kepentingan konsumen dan masyarakat serta mampu mewujudkan industri jasa keuangan menjadi pilar perekonomian nasional yang berdaya saing global dan dapat memajukan kesejahteraan umum.

Dari sekian banyak tugas yang diemban lembaga ini, OJK membentuk Bidang khusus yakni Bidang Edukasi dan Perlindungan Konsumen (EPK) guna memfasilitasi serta melakukan sosialisasi dan edukasi bagi masyarakat luas. Tujuan dari pembentukan EPK ini tidak lain, agar salah satu misi OJK sebagai pelindung kepentingan konsumen dan masyarakat terpenuhi.

#### Sepuluh Kota

Dengan beragam dan luasnya tanggung jawab lembaga ini, tentunya diperlukan energi dan dana yang besar, agar tugas yang berat ini dapat tercapai dengan sempurna. Salah satu langkah yang telah dilakukan adalah sosialisasi dan edukasi kepada Masyarakat luas. Bahwa OJK sebagai institusi baru memperkenalkan dirinya kepada seluruh lapisan masyarakat. Mulai dari anak sekolah, ibu rumah tangga, aparat pemerintah hingga dunia usaha serta masyarakat pada umumnya.

Salah satu langkah efektif untuk memberikan penjelasan langsung kepada masyarakat diantaranya adalah melakukan *road show* pada beberapa kota besar di Indonesia. Ada dua tempat yang menjadi sasaran tim *road show*. Yakni pusat perbelanjaan atau Mall dan kampus sebagai tempat berkumpul calon anggota masyarakat baru yang terdidik.

*Road show* yang dilakukan oleh OJK ini, langsung dipimpin oleh Kusumaningtuti S Seotiono, Anggota Dewan Komisier Bidang EPK OJK. Turun langsung yang dilakukan eselon II di OJK ini, menunjukkan betapa penting dan gentingnya bidang ini melakukan sosialisasi dan edukasi buat seluruh masyarakat agar mereka paham akan hak dan kewajibannya sebagai konsumen atau nasabah.

Selain itu, tim *road show* juga berkunjung ke stasiun radio setempat dan kantor televisi daerah. Tujuannya tidak lain adalah memperkenalkan fungsi dan tugas OJK sekaligus menginformasikan kepada masyarakat luas, bila suatu saat bermasalah dengan lembaga keuangan dan sejenisnya, dapat melakukan pengaduan atau melaporkannya kepada OJK.

Dalam semester pertama tahun 2013 ini, sudah sepuluh kota besar yang disambangi oleh tim EPK. Dalam melaksanakan tugas untuk memberikan edukasi dan sosialisasi kepada masyarakat luas, bidang ini bekerja sama dengan masyarakat pasar modal Indonesia yang berada di daerah tersebut. Selain itu, tim *road show* juga menggandeng Bank Indonesia (BI), Bursa Efek Indonesia (BEI), asosiasi-asosiasi di industri jasa keuangan, perguruan tinggi serta aparat pemda setempat.

#### Respon Positif

Mencermati langkah edukasi dan sosialisasi yang telah dilaksanakan di sejumlah kota besar tersebut, tampaknya, langkah ini mendapat respon positif dari berbagai kalangan masyarakat.

Menurut Sri Agus, Pembantu Dekan I Fakultas Ekonomi Universitas Sebelas Maret (UNS), upaya yang dilakukan oleh OJK sangat membantu untuk membuka wawasan mahasiswa tentang



## KABAR OTORITAS



1



2



3



4

**1** Ketua Dewan Audit OJK Ibu Ilya Avianti tengah menyampaikan paparan kepada para peserta dalam acara Sosialisasi dan Edukasi OJK di Universitas Sam Ratulangi, Manado, 13 Juni 2013. **2** Ketua Dewan Audit OJK Ibu Ilya Avianti menjawab pertanyaan pembawa acara saat mengisi acara Sosialisasi dan Edukasi OJK di stasiun TV Manado, 13 Juni 2013. **3** Direktur Informasi dan Edukasi OJK Bapak Agus Sugiarto saat menjadi narasumber dalam *Talkshow* tentang OJK di salah stasiun radio Manado, 11 Juni 2013. **4** Kepala Divisi Penyelesaian Sengketa OJK Ibu Ria Prastiani tengah berinteraksi dengan peserta saat berlangsung sosialisasi dan edukasi OJK di Mega Trade Center, Manado, 12 Juni 2013.

lembaga negara ini. Selain itu, mahasiswa juga banyak berharap saat selesai kuliah nanti dapat bergabung menjadi karyawan OJK.

Lain lagi pertanyaan yang di sampaikan oleh Noldi Magang, salah seorang wiraswasta dari kota Manado. Ia mempertanyakan, bagaimana OJK memfasilitasi pengaduan konsumen, bagaimana bentuk perlindungan yang diberikan dan bagaimana tata cara melakukan pengaduan.

Menurut Ria Prastiani, Kepala Divisi

Penyelesaian Sengketa EPK, OJK saat ini telah memiliki sistem pelayanan konsumen keuangan (SiPeka) atau dengan istilah kerennya Financial Costumer Care (FCC). Layanan ini sengaja dibentuk untuk melindungi kepentingan konsumen dan masyarakat terhadap pelanggaran atas UU dan peraturan di sektor keuangan yang berada dalam naungan OJK.

Sektor yang di awasi dan dalam kewenangann OJK menurut Undang-Undang adalah sektor pasar modal dan

industri jasa keuangan non bank mulai tahun 2013, dan industri perbankan mulai tahun 2014.

Sementara layanan yang diberikan kepada masyarakat mulai dari menyampaikan informasi atau laporan, menyampaikan pertanyaan hingga menyampaikan pengaduan yang berkaitan dengan produk dan atau jasa yang dibuat dan ditawarkan oleh Lembaga Jasa Keuangan (LJK) di bawah naungan OJK. "Seluruh pengaduan ini dapat disampaikan melalui telepon, surat,

**OJK  
ROADSHOW  
# MANADO  
JUNI 2013  
# SOLO  
JUNI 2013**



**5** Anggota Dewan Komisioner Bidang Edukasi dan Perlindungan Konsumen OJK Ibu Kusumaningtuti S. Soetiono menjadi pembicara utama dalam acara Sosialisasi dan Edukasi OJK di Surakarta, Juni 2013 **6** Kepala Divisi Informasi OJK Bapak Eko Ariantoro tengah memberikan paparan tentang Otoritas Jasa Keuangan. **7** Anggota DPR Ibu Indah Kurnia menyerahkan kenang-kenangan kepada peserta acara sosialisasi OJK. **8** Peserta memenuhi acara sosialisasi dan edukasi OJK di Universitas Negeri Sebelas Maret, Solo, Jawa Tengah.

email dan faksimili,” ujar Ria. Dan yang lebih penting, OJK tidak memungut biaya sedikitpun alias gratis atau tanpa dipungut biaya.

Bagimanakah proses pelayanan dan penyelesaian pengaduan sengketa yang dilakukan OJK terhadap konsumen?

Menurut Ria, ada dua tahap penyelesaian sengketa antara konsumen dengan Lembaga Jasa Keuangan (LJK). Pertama, konsumen melakukan pengaduan langsung kepada pihak LJK. Setelah terjadi pertemuan antara LJK

dan konsumen dikeluarkan keputusan oleh LJK. Bila pihak konsumen menerima keputusan tersebut, sengketa selesai. Bila konsumen tidak menerima keputusan LJK tersebut, maka proses atau tahap kedua di mulai.

Pada tahap kedua, pihak konsumen dengan membawa bukti pengaduan dan dokumen yang mendukung melapor kepada OJK via EPK. Selain itu konsumen juga membawa bukti telah menyampaikan pengaduan ke LJK dan tanggapan LJK bersangkutan. Selain

itu, konsumen juga perlu melampirkan identitas lengkap, diskripsi pengaduan dan bukti lain yang mendukung. Pengaduan tersebut langsung diproses fasilitasi oleh EPK dengan memanggil pihak LJK dan konsumen untuk dimediasi.

Bila hasil mediasi disetujui kedua belah pihak, maka kasus atau sengketa antara konsumen dan LJK selesai. Bila tidak, maka proses selanjutnya dibawa ke lembaga pengadilan untuk diselesaikan kasusnya secara hukum. “Semua proses



**KABAR OTORITAS**  
**OJK**  
**ROADSHOW**  
**# BALIKPAPAN**  
**JUNI 2013**  
**# BATAM**  
**APRIL - MEI 2013**



**1** Narasumber tengah memberikan paparannya tentang produk dan layanan jasa keuangan saat Sosialisasi dan Edukasi OJK di Balcony Citi Mall, Balikpapan, 29 Mei 2013 **2** Anggota Dewan Komisiner Bidang Edukasi dan Perlindungan Konsumen OJK Ibu Kusumaningtuti S. Soetiono menjadi pembicara utama tentang produk dan layanan jasa keuangan dalam acara Sosialisasi dan Edukasi OJK di Universitas Balikpapan (UNIBA), 30 Mei 2013 **3** Direktur Informasi dan Edukasi OJK Bapak Agus Sugiarto saat menjadi narasumber dalam Talkshow tentang OJK di Sing FM 106,5 MHz, Batam, 30 April 2013 **4** Ratusan peserta memadati tempat duduk yang tersedia saat berlangsung acara Sosialisasi dan Edukasi OJK di Mega Mall Batam, 1 Mei 2013 **5** Anggota Dewan Komisiner Bidang Edukasi dan Perlindungan Konsumen OJK Ibu Kusumaningtuti S. Soetiono dan Direktur Informasi dan Edukasi OJK Bapak Agus Sugiarto menjadi narasumber dan moderator ketika berlangsung Sosialisasi dan Edukasi OJK di Universitas Internasional, Batam, 2 Mei 2013 **6** Direktur Pengembangan Bursa Efek Indonesia (BEI) Friderica Widyasari Dewi memberikan paparannya saat menjadi narasumber di acara Sosialisasi dan Edukasi OJK di Universitas Internasional, Batam, 2 Mei 2013

tersebut tidak membebankan pihak konsumen alias gratis,” ujar Ria Prastiani.

Masyarakat tampaknya sangat menyambut positif upaya edukasi dan sosialisasi yang telah dilakukan OJK. “Edukasi dan sosialisasi yang dilakukan OJK ini sangat bermanfaat buat masyarakat di daerah seperti Manado,” ujar Benyamin Walanda, seorang kontraktor di Sulawesi Utara.

Menurutnya, langkah OJK melakukan sosialisasi tidak harus berhenti pada road show seperti saat ini. Justru tindak lanjut dari acara ini yang lebih penting. Seperti diketahui, kata dia, masyarakat Manado dikenal konsumtif, senang berspekulasi dan boros dalam pengeluaran. “Sudah

banyak masyarakat Manado yang tena tipu atau diperdaya oleh lembaga pembiayaan termasuk dalam investasi di pasar uang dan pasar modal,” tutur Benyamin.

#### **Pahami Investasi**

Lalu, bagaimana caranya agar masyarakat luas terhindar dari praktek penipuan atau pelanggaran yang dilakukan oleh LJK? Menurut Kusumaningtuti Sandriharmy Soetiono, Anggota Dewan Komisiner OJK, ada beberapa langkah yang mesti dipahami oleh masyarakat bila ingin berinvestasi.

**Pertama**, perlu diatur antara pendapatan dan pengeluaran. Bila

pendapatan lebih besar dari pengeluaran, kelebihan dana tersebut dapat dipergunakan untuk investasi, mulai dari tabungan hingga investasi dalam bentuk lain.

**Kedua**, pilih lembaga keuangan mana yang akan menjadi tempat melakukan investasi.

**Ketiga**, konsumen atau nasabah atau masyarakat harus paham soal risiko berinvestasi pada tempat yang dipilih. Konsumen juga harus faham manfaat apa yang akan diraih, biaya yang diperlukan untuk investasi, serta paham juga bagaimana mekanisme transaksinya.

**Keempat**, konsumen harus melakukan





## OJK ROADSHOW # BANGKA APRIL 2013

**7** Direktur Informasi dan Edukasi OJK Bapak Agus Sugiarto dan Sosialisasi dan Direktur Pengembangan Bursa Efek Indonesia (BEI) Friderica Widyasari Dewi mengisi talkshow OJK di Radio El John FM 88,5 MHz, Pangkal Pinang, Bangka, 24 April 2013 **8** Direktur Informasi dan Edukasi OJK Bapak Agus Sugiarto dan Sosialisasi, Direktur Pengembangan Bursa Efek Indonesia (BEI) Friderica Widyasari Dewi, Ibu Lasmaida Gultom, Ibu Ria Prastiani, dan tim EPK OJK berfoto bersama usai mengisi talkshow di Radio El John FM 88,5 MHz, Pangkal Pinang, Bangka, 24 April 2013 **9** Narasumber tengah memberikan paparannya dalam acara Sosialisasi dan Edukasi OJK di STMIK Atma Luhur, Pangkal Pinang, Bangka, 25 April 2013 **10** Direktur Informasi dan Edukasi OJK Bapak Agus Sugiarto, Kepala Divisi Penyelesaian Sengketa OJK Ibu Ria Prastiani, narasumber, dan panitia berfoto bersama setelah mengisi acara Sosialisasi dan Edukasi OJK di STMIK Atma Luhur, Pangkal Pinang, Bangka, 25 April 2013 **11** Ibu Lasmaida Gultom melakukan interaksi dengan peserta saat melakukan Sosialisasi dan Edukasi OJK di Bangka Trade Center, Pangkal Pinang, Bangka, 25 April 2013

pemantauan atas investasi yang telah dilakukan. Diikuti perkembangannya dan dihitung juga hasilnya.

**Kelima**, konsumen harus tetap waspada. Bila ada tawaran hasil yang menggiurkan melebihi logika berpikir dan perlu diperhatikan juga apakah LJK tersebut telah memiliki izin sesuai dengan usahanya.

Dan yang tidak kalah penting, ujar Kusumaningtuti, masyarakat jangan ragu dan takut untuk bertanya kepada pihak berwenang atau OJK bila melihat ada yang janggal dari tawaran yang dilakukan oleh LJK.

“Untuk mempermudah konsumen dan masyarakat luas melakukan pengaduan,

pihak OJK telah menyiapkan nomor khusus yang mudah diingat dan berbiaya lokal untuk menelpon pihak OJK,” tambah Anggota Dewan Komisiner OJK ini.

Upaya yang dilakukan oleh OJK ini memang belum berhenti di sini. Sosialisasi dan edukasi buat masyarakat luas masih akan terus berlangsung. Masih banyak tempat atau kota lain yang memiliki potensi ekonomi besar belum terjangkau oleh OJK.

Tentunya, peran media baik cetak maupun elektronik dan media sosial sangat penting perannya untuk menyampaikan edukasi dan sosialisasi tentang peran dan fungsi OJK kepada masyarakat luas.

Harapannya tentu saja agar visi OJK menjadi lembaga pengawas industri jasa keuangan yang terpercaya, melindungi kepentingan konsumen dan masyarakat, dan mampu mewujudkan industri jasa keuangan menjadi pilar perekonomian nasional yang berdaya saing global serta dapat memajukan kesejahteraan umum dan misi OJK mewujudkan terselenggaranya seluruh kegiatan di dalam sektor jasa keuangan secara teratur, adil, transparan, dan akuntabel; mewujudkan sistem keuangan yang tumbuh secara berkelanjutan dan stabil; melindungi kepentingan konsumen dan masyarakat dapat segera terwujud. //Tim EPK

# ATURAN OJK MELINDUNGI KONSUMEN KEUANGAN

## SAVING FOR THE FUTURE, INVESTING FOR RETURNS, AND PROTECTING AGAINST RISK

**D**i tengah suasana bulan suci Ramadhan, OJK telah menerbitkan Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor. 01/D.07/2013 tanggal 26 Juli 2013 tentang Perlindungan Konsumen Sektor Jasa Keuangan. POJK itu telah diundangkan oleh Kementerian Hukum dan HAM dalam Lembaran Negara Tahun 2013 Nomor 118 dan Tambahan Lembaran Negara Nomor 5431 pada tanggal 6 Agustus 2013.

Ketua OJK Muliawan D. Hadad menegaskan bahwa penerbitan POJK ini sesuai dengan amanat UU OJK yang terkandung dalam Pasal 4 UU OJK yang pada dasarnya mengedepankan prinsip keseimbangan, yaitu antara tumbuh kembangnya sektor jasa keuangan secara berkesinambungan dan secara bersamaan terlindunginya konsumen dan masyarakat pengguna jasa keuangan.

"Apresiasi yang tinggi saya sampaikan kepada seluruh industri sektor keuangan yang telah secara aktif turut membantu dan memberikan masukan atas peraturan ini sehingga diharapkan dapat diterapkan dengan baik di masing-masing sektor keuangan," lanjut Muliawan yang didampingi oleh Deputi Komisioner Bidang Edukasi dan Perlindungan Konsumen Kusumaningtuti S. Soetiono dalam konferensi pers yang dilakukan di Gedung OJK Jalan. Dr. Wahidin Jakarta.

POJK ini adalah produk hukum pertama yang dikeluarkan oleh OJK sejak mulai beroperasi pada tanggal 2 Januari 2013 sekaligus menjadi payung hukum bagi pengaturan perlindungan konsumen di sektor jasa keuangan di Indonesia. Pembentukan Otoritas Jasa Keuangan dilakukan dengan tujuan agar keseluruhan kegiatan di dalam sistem jasa keuangan:

1. Terselenggara secara teratur, adil, transparan, dan akuntabel;
2. Mampu mewujudkan sistem keuangan yang tumbuh secara berkelanjutan dan stabil; dan
3. Mampu melindungi kepentingan Konsumen dan masyarakat.

Pelaku Usaha Jasa Keuangan berkepentingan menjaga reputasi dan perilaku bisnis dalam industri keuangan. Dalam mewujudkan hal tersebut, prioritas industri keuangan kepada konsumen keuangan paling tidak harus dilandasi atas 3 hal pokok, yaitu: pertama, peningkatan transparansi dan pengungkapan manfaat,

risiko dan biaya atas produk serta layanan di sektor jasa keuangan. Kedua, tanggungjawab Pelaku Usaha Jasa Keuangan untuk melakukan penilaian kesesuaian suatu produk dan layanan dengan risiko yang dihadapi oleh konsumen keuangan. Ketiga, prosedur yang lebih sederhana dan kemudahan konsumen keuangan untuk menyampaikan pengaduan dan penyelesaian sengketa atas produk dan layanan di sektor jasa keuangan.

Dengan demikian, menumbuhkan kembangkan budaya melindungi dan mendukung konsumen keuangan di setiap Pelaku Usaha Jasa Keuangan menjadi salah satu hal terpenting dalam menjaga reputasi industri keuangan. Namun demikian, Kusumaningtuti S. Soetiono juga mengingatkan bahwa disisi lain, Konsumen juga harus menunjukkan itikad baik dalam berhubungan dengan Pelaku Usaha Jasa Keuangan dengan memberikan informasi dan/atau dokumen yang akurat, jujur, jelas, dan tidak menyesatkan.

POJK tentang Perlindungan Konsumen Sektor Jasa Keuangan ini mengatur beberapa prinsip mendasar dalam meningkatkan perlindungan konsumen, yaitu (1) transparansi; (2) perlakuan yang adil; (3) keandalan; (4) kerahasiaan dan keamanan data/informasi Konsumen; dan (5) penanganan pengaduan Konsumen secara sederhana, cepat, dan biaya terjangkau.

Anto Prabowo - Direktur Pengembangan Kebijakan dan Perlindungan Konsumen menyampaikan sebenarnya sebagian prinsip-prinsip tersebut telah diterapkan di beberapa sektor keuangan, namun dalam payung OJK yang melakukan pengawasan terintegrasi di sektor keuangan maka dengan diterbitkannya POJK akan terwujud kesetaraan pelaksanaan prinsip-prinsip perlindungan konsumen di perbankan, industri keuangan non-bank dan pasar modal tentunya sesuai dengan karakteristik kegiatan operasionalnya masing-masing.

"OJK berkepentingan untuk mendorong terwujudnya perlindungan konsumen agar timbul confidence masyarakat dalam memanfaatkan layanan dan produk di sektor jasa keuangan, sehingga industri sektor jasa keuangan dapat tumbuh dan berkembang secara berkesinambungan," lanjut Anto Prabowo.

POJK tentang Perlindungan Konsumen Sektor Jasa Keuangan ini bersifat umum dan menjadi dasar bagi pengaturan lebih lanjut mengenai perlindungan konsumen



**Konsumen juga harus menunjukkan itikad baik dalam berhubungan dengan Pelaku Usaha Jasa Keuangan dengan memberikan informasi dan/atau dokumen yang akurat, jujur, jelas, dan tidak menyesatkan.**

### Kusumaningtuti S. Soetiono

dan masyarakat di setiap sektor jasa keuangan. Berkaitan dengan hal tersebut, OJK memberikan waktu selama 1 (satu) tahun untuk Pelaku Usaha Jasa Keuangan mempersiapkan pemenuhan ketentuan sebagaimana yang tercantum dalam POJK ini.

Dalam kurun waktu tersebut, OJK akan melengkapi peraturan ini dengan menerbitkan beberapa peraturan teknis yang disesuaikan dengan masing-masing karakteristik industri sektor jasa keuangan. Peraturan teknis tersebut nantinya akan sangat krusial karena akan mengatur hal-hal yang bersifat sektoral dan spesifik untuk diterapkan di setiap sektor jasa keuangan.

Oleh karena itu, pada waktunya OJK akan membahas konsep peraturan teknis tersebut dengan masing-masing sektor jasa keuangan untuk memperoleh masukan agar pengaturan tersebut menjadi lebih komprehensif. OJK sangat mengharapkan partisipasi aktif dari industri keuangan sebagaimana yang telah terbina dengan baik pada saat pembahasan POJK tentang Perlindungan Konsumen Sektor Jasa Keuangan. //Tim EPK



## SEREMONIAL



## OJK GANDENG USU SOSIALISASIKAN PRODUK DAN LAYANAN JASA KEUANGAN

Bidang Edukasi dan Perlindungan Konsumen OJK terus aktif melakukan sosialisasi dan edukasi terkait Produk dan Layanan Jasa Keuangan serta Perlindungan Konsumen kepada masyarakat. Salah satu kegiatan sosialisasi dan edukasi tersebut dilakukan dengan menggandeng Universitas Sumatera Utara (USU), salah satu perguruan tinggi negeri terpadang di Medan, Sumatera

Utara, pada 18 Februari 2013. Bertindak sebagai narasumber dalam acara tersebut DR. Kusumaningtuti Sandriharmy Soetiono, S.H., LLM (Anggota Dewan Komisiner Bidang Edukasi dan Perlindungan Konsumen OJK), Agus Sugiarto (Direktur Informasi dan Edukasi OJK) dan Arif Budimanta (Anggota Komisi XI DPR RI).



## DEWAN KOMISIONER OJK PEMBICARA SEMINAR INTERNASIONAL DI KANADA

Otoritas Jasa Keuangan mendapat kehormatan diundang menghadiri Seminar Internasional IFIE/IOSCO Global Investor Education. Dalam acara yang digelar pertengahan tahun tersebut, OJK diwakili oleh Anggota Dewan Komisiner Bidang Edukasi dan Perlindungan Konsumen Otoritas Jasa Keuangan DR. Kusumaningtuti Sandriharmy Soetiono, S.H., LLM yang sekaligus menjadi salah satu pembicara utama. Acara seminar internasional yang bertajuk "Delivering Dynamic Financial Capability and Investor Education Programmers: Changing Behavior Across Life Stages" tersebut berlangsung di Toronto, Kanada, 21 Juni 2013.



## OJK ADAKAN LOMBA PIDATO NASIONAL SUARA KONSUMEN LEMBAGA JASA KEUANGAN

OJK menggelar Lomba Pidato Nasional Suara Konsumen Lembaga Jasa Keuangan bertempat di Bali Room Hotel Indonesia Kempinski, Jl. MH. Thamrin No. 1 Jakarta Pusat pada tanggal 14-15 Maret 2013. Tema kegiatan ini adalah "Eksresi suara konsumen terhadap produk dan layanan keuangan non bank". Kategori yang dilombakan adalah untuk ibu rumah tangga, karyawan/pegawai/profesional, dan guru/dosen/akademisi. Dalam kegiatan tersebut para peserta diminta untuk berpidato dan menyampaikan pengalamannya sebagai konsumen selama 4 menit di depan dewan juri yang anggotanya sudah ditentukan oleh panitia dari berbagai kalangan. Lomba pidato nasional ini berhadiah total Rp25 juta.



## ANGGOTA DEWAN KOMISIONER OJK NARASUBER ECONOMIC REVIEW MNC BUSINESS

Bidang Edukasi dan Perlindungan Konsumen OJK tidak henti-hentinya melakukan sosialisasi pentingnya konsumen untuk mewaspada berbagai bentuk penipuan dengan berkedok produk investasi yang menawarkan imbal hasil menggiurkan. OJK juga sudah menyusun mekanisme yang bisa melindungi konsumen, mulai dari permintaan informasi, penyampaian informasi, hingga mekanisme pengaduan, yang kesemuanya dapat dimanfaatkan konsumen agar tidak terjebak oleh ranjau investasi bodong. Hal-hal tersebut yang antara lain dipaparkan DR. Kusumaningtuti Sandriharmy Soetiono, S.H., LLM (Anggota Dewan Komisiner Bidang Edukasi dan Perlindungan Konsumen OJK) saat menjadi narasumber dalam acara Economic Review di MNC Business, 7 Februari 2013.



## KONFERENSI PERS OJK TENTANG WASPADA TERHADAP TAWARAN INVESTASI MENGGIURKAN

Kasus penipuan nasabah bermodus investasi dengan menawarkan iming-iming keuntungan besar masih saja terjadi. Hal ini membuat Otoritas Jasa Keuangan (OJK) merasa perlu untuk terus menerus mengingatkan masyarakat agar mewaspada tawaran investasi bodong tersebut. Salah satunya dengan menggelar konferensi pers agar wartawan ikut menyosialisasikan terkait perlunya konsumen waspada terhadap tawaran investasi yang menjanjikan keuntungan besar pada 7 Maret 2013. Hadir sebagai narasumber dalam acara itu Anggota Dewan Komisiner Bidang Edukasi dan Perlindungan Konsumen Otoritas Jasa Keuangan (OJK) DR. Kusumaningtuti Sandriharmy Soetiono, S.H., LLM.



## SEREMONIAL



### SOSIALISASI OTORITAS JASA KEUANGAN KEPADA PELAKU INDUSTRI PASAR MODAL

Sejak resmi berdiri dan mulai beroperasi pada tahun ini, Otoritas Jasa Keuangan gencar menyosialisasikan diri kepada para stakeholder. Salah satunya adalah para pelaku di industri pasar modal. Sebagai regulator tertinggi dan pengawas bursa nasional, menggantikan Badan Pengawas Pasar Modal dan Lembaga Keuangan (Bapepam-LK) sejak awal tahun 2013 ini, penting bagi OJK untuk berinteraksi langsung dengan para pelaku industri pasar modal nasional. Untuk itu OJK menggandeng PT Bursa Efek Indonesia (BEI) selaku Self Regulation Organization (SRO) bursa Tanah Air guna menyosialisasikan hal-hal terkait OJK. Acara yang antara lain menghadirkan narasumber Direktur Utama BEI Ito Warsito ini berlangsung di Jakarta, 18 Januari 2013.



### OJK TEGASKAN PENTINGNYA SOSIALISASI KEPADA ASOSIASI INDUSTRI JASA KEUANGAN

Otoritas Jasa Keuangan menilai sosialisasi kepada asosiasi perbankan dan lembaga keuangan nonbank diperlukan untuk membangun komunikasi yang lebih konstruktif antara industri dan regulator. Ketua Komisioner OJK Muliaman D Hadad mengungkapkan sosialisasi ini bertujuan agar aturan yang nanti akan diterapkan OJK lebih mudah untuk diimplementasikan. Di samping itu, melalui pertemuan dengan pihak asosiasi, regulator dapat menampung berbagai masukan dan harapan-harapan dari stakeholder jasa keuangan, misalnya keinginan asosiasi agar payung hukum terkait industri jasa keuangan yang sangat diperlukan untuk memberikan kepastian hukum bagi para pelaku industri data segera diselesaikan. Acara pertemuan OJK dan asosiasi industri jasa keuangan berlangsung di Jakarta, 9 Agustus 2012.



### SARASEHAN PERAN OJK MENINGKATKAN EDUKASI DAN PERLINDUNGAN KONSUMEN

Anggota Dewan Komisioner Bidang Edukasi dan Perlindungan Konsumen, Kusumaningtuti S. Soetiono, menyatakan OJK akan melakukan sosialisasi tentang perlindungan konsumen kepada aparat penegak hukum. Sosialisasi ini dilakukan mengingat adanya wewenang baru yang diemban oleh OJK, yakni pembelaan hukum terhadap konsumen yang merasa dirugikan atas pelayanan jasa keuangan yang ada di Indonesia. Hal ini disampaikan dalam acara Sarasehan Nasional Peran Otoritas Jasa Keuangan dalam Meningkatkan Edukasi dan Perlindungan Konsumen Jasa Keuangan, di Hotel Borobudur, Jakarta, 18 Oktober 2012.



### FGD OJK TENTANG MEKANISME EDUKASI DAN PERLINDUNGAN KONSUMEN

Perlindungan dan edukasi terhadap nasabah oleh OJK akan lebih baik lagi dari regulator sebelumnya karena adanya payung hukum yang jelas dalam UU OJK terkait perlindungan dan edukasi konsumen, yaitu di Pasal 28 tentang pencegahan kerugian, Pasal 29 tentang membangun pelayanan nasabah yang mencakup perangkat dan mekanismenya, dan Pasal 30 mengenai pembelaan hukum terhadap konsumen keuangan. Ketiga pasal tersebut secara eksplisit mendukung mekanisme edukasi dan perlindungan konsumen. Hal ini diungkapkan Anggota Dewan Komisioner Bidang Edukasi dan Perlindungan Konsumen OJK, Kusumaningtuti S. Soetiono dalam Focus Group Discussion (FGD) mengenai Mekanisme Edukasi dan Perlindungan Konsumen yang antara lain dihadiri perwakilan dari BI, BPS, BAPMI, AAUI, dan BEI di Jakarta, 23 November 2012.



### SAFARI SOSIALISASI RAMADHAN OJK DI AS SYAFI'YAH BEKASI

Acara sosialisasi OJK digelar di Kompleks Pesantren Khusus Yatim As Syafi'iyah, 16 Juli 2013, dengan pembicara Dewan Komisioner OJK, Dr. Kusumaningtuti S Soetiono dan Yulianta dari Financial Customer Care (FCC). Pemberian materi mengenai apa itu OJK, latar belakang munculnya OJK, serta fungsi, tugas, wewenang OJK. Ditambah pengenalan fungsi FCC atau Sistem Pelayanan Konsumen Keuangan yang disingkat SiPeka yang merupakan pusat layanan yang diberikan OJK untuk melindungi konsumen dan masyarakat terhadap pelanggaran atas UU dan peraturan di sector keuangan yang berada di bawah kewenangan OJK.



### SAFARI SOSIALISASI RAMADHAN OJK DI DEPOK MALL

Kegiatan edukasi dan sosialisasi mengenai produk dan layanan jasa keuangan serta perlindungan konsumen dengan tema "Safari Ramadhan OJK" bertempat di Depok Mall, 15 Juli 2013, yang dihadiri oleh ibu-ibu majelis taklim, remaja masjid serta pengunjung mall. Pemberian materi oleh Lasmada S Gultom Ka.Div Edukasi Dan Perlindungan Konsumen OJK, Diawali dengan pengenalan apa itu OJK, latar belakang munculnya OJK, serta fungsi, tugas, wewenang OJK. Pengunjung acara juga diberi materi perencanaan keuangan keluarga secara syariah.



# LENSA DEWAN KOMISIONER



Dewan Komisiner OJK periode 2012 -2017 dilantik Mahkamah Agung di Gedung MA, 20 Juli 2012.

Dewan Komisiner OJK melakukan kunjungan kepada Pimpinan DPR RI di Gedung Nusantara III, 16 Januari 2013.

2



3

Dewan Komisiner OJK melakukan audiensi ke Presiden SBY di Gedung Agung Yogyakarta, 22 Oktober 2012.



Dewan Komisiner OJK melakukan Konferensi Pers terkait mulai beroperasinya OJK di Jakarta, 2 Januari 2013.

4



5

Dewan Komisiner OJK dalam acara Financial Executive Gathering 2013, di Birawa Assembly Hall, Menara Bidakara, Jakarta, 10 Januari 2013.

Dewan Komisiner OJK bertemu Pengurus Self-Regulated Organization (SRO) Pasar Modal Indonesia di Jakarta, 7 Agustus 2012.

7



6

Dewan Komisiner OJK melakukan pemotongan tumpeng pada acara Syukuran Kantor OJK, di Gedung Bidakara, Jakarta, 1 November 2012.



Dewan Komisiner OJK berkunjung ke Redaksi Kompas di Jakarta, 6 September 2012.

8







OTORITAS  
JASA  
KEUANGAN

# Teliti Sebelum Investasi

**Sayangi Uang Anda,  
Investasikan Secara Bijak**

Jika Anda ragu, hubungi Call Center OJK (Kode Area) **500655**  
(O J K)

[www.ojk.go.id](http://www.ojk.go.id)