



EDUKASI KONSUMEN

MARET 2021

SIKAPIUANGMU.OJK.GO.ID

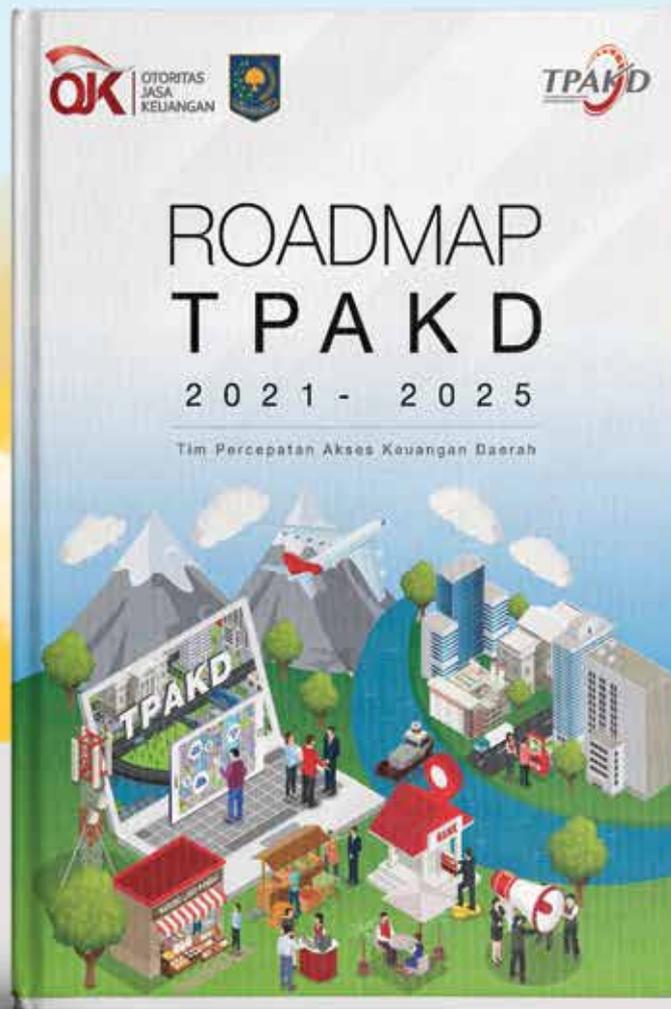


REFORMASI SEKTOR JASA KEUANGAN MENEKAN DAMPAK COVID-19



Cari Tahu Tentang

TPAKD



bit.ly/RoadmapTPAKD2021-2025



**Dewan Pelindung:**

Wimboh Santoso (Ketua Dewan
Komisioner OJK)

Dewan Penasehat:

Tirta Segara (Anggota Dewan Komisioner
Bidang Edukasi dan Perlindungan
Konsumen),

Pemimpin Umum/Pemimpin Redaksi: Sarjito

(Deputi Komisioner Edukasi dan
Perlindungan Konsumen)

Redaktur Ahli:

Kristianti Puji Rahayu (Kepala
Departemen Literasi dan Inklusi
Keuangan), Agus Fajri Zam (Kepala
Departemen Perlindungan Konsumen),
Horas V.M. Tarihoran (Direktur Literasi
dan Edukasi Keuangan), Rela Ginting
(Direktur Penelitian Kebijakan dan
Pengaturan EPK), Edwin Nurhadi
(Direktur Pengembangan Inklusi
Keuangan), Bernard Widjaja (Direktur
Market Conduct), Sabar Wahyono
(Direktur Pelayanan Konsumen), Tri
Herdianto (Direktur Pembelaan Hukum
Perlindungan Konsumen)

Redaktur:

Anugrah Sutejo (Kepala Bagian
Informasi)

Redaksi:

Anggota Tim Direktorat Literasi dan
Edukasi Keuangan

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

Telepon: (021) 29600000

Faksimili: (021) 3866032

Website: www.ojk.go.id.

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

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

Reformasi Sektor Jasa Keuangan Menekan Dampak Covid-19

Pandemi Covid-19 membawa guncangan bagi perekonomian dan pasar keuangan global sehingga menekan kinerja sektor riil dan meningkatnya pengangguran.

Pandemi ini juga berdampak pada meningkatnya beberapa potensi risiko baik risiko likuiditas maupun kredit yang dapat mengancam stabilitas sistem keuangan. Industri manufaktur tidak dapat beroperasi pada kapasitas optimal yang mengakibatkan melonjaknya tingkat pengangguran.

Otoritas Jasa Keuangan (OJK) telah mengeluarkan kebijakan yang *forward looking* dan *countercyclical* yang bertujuan mengurangi volatilitas pasar, memberikan ruang bagi sektor riil untuk dapat bertahan, serta menjaga stabilitas sistem keuangan secara keseluruhan.

OJK fokus pada kebijakan untuk memperkuat ketahanan dan daya saing sektor keuangan. *Pertama*, mempercepat konsolidasi industri jasa keuangan, terutama perbankan, asuransi, dan perusahaan pembiayaan.

Kedua mengarahkan industri untuk terus memperhatikan kecukupan permodalan. *Ketiga* memperkuat penerapan tata kelola, manajemen risiko, dan *market conduct*. *Keempat*, melanjutkan reformasi di sektor IKNB dan pasar modal. *Kelima*, mengembangkan pengawasan terintegrasi lintas sektor dan konglomerasi keuangan.

OJK juga mengeluarkan inisiatif keuangan berkelanjutan yang dituangkan dalam *Roadmap* Keuangan Berkelanjutan Tahap II yang akan mengintegrasikan tujuh komponen dalam satu kesatuan ekosistem. Peta jalan tersebut menjadi langkah awal dalam meningkatkan kesadaran dan kapasitas industri jasa keuangan untuk menerapkan aspek lingkungan, sosial, dan tata kelola serta melakukan adaptasi perubahan iklim menuju ekonomi rendah karbon.

Master Plan Sektor Jasa Keuangan 2021-2025 diarahkan untuk memulihkan perekonomian nasional serta meningkatkan sektor jasa keuangan melalui inovasi, digitalisasi, serta mempersiapkan sektor jasa keuangan nasional dalam menghadapi persaingan regional maupun global.

Untuk mendukung pemulihan ekonomi, OJK melanjutkan relaksasi ketentuan untuk kredit maupun pembiayaan sektor kesehatan hingga 2022. OJK juga akan menurunkan bobot Aset Tertimbang Menurut Risiko (ATMR) bagi sektor properti dan kendaraan bermotor sebagai upaya mendorong konsumsi.

Strategi selanjutnya yakni peningkatan permintaan masyarakat, pengembangan UMKM dan penciptaan lapangan kerja dan percepatan transformasi ekosistem digital ekonomi dan keuangan yang terintegrasi.

DAFTAR ISI MARET 2021

3 SALAM REDAKSI

5 PERSPEKTIF

Berharap pada *Sovereign Wealth Fund*

8 SAJIAN UTAMA

- Reformasi Sektor Jasa Keuangan Menekan Dampak Covid-19
- **MASTERPLAN SEKTOR JASA KEUANGAN INDONESIA 2021-2025**
OJK Dorong Pemulihan Ekonomi Serta Jaga Stabilitas Jasa Keuangan
- *Roadmap TPKAD 2021-2025*
- **ROADMAP KEUANGAN BERKELANJUTAN TAHAP II:**
Percepat Penerapan Prinsip Lingkungan, Sosial, dan Tata Kelola di Sektor Jasa Keuangan

15 PASAR MODAL KITA

- Menarik Minat Melantai di Bursa
- *Securities Crowdfunding: Sumber Pendanaan Baru bagi UMKM dan Startup*

17 PERBANKAN KITA

Jangkau Lebih Banyak UMKM via Digitalisasi Akses KUR

19 IKNB KITA

- Digitalisasi Bank Wakaf Mikro Mudahkan UMKM Kembangkan Bisnis
- Geliat Lembaga Pembiayaan di Era Vaksinasi Covid-19

21 EDUINVEST

- Waspada Pompom Saham
- **KINERJA KREDIT PERBANKAN:**
Optimisme Pemulihan di Tahun Kerbau Logam 2021

23 EDUIKNB

Potensi *Rebound* Dana Pensiun

24 EDUTEK

Digitalisasi Lembaga Pembiayaan

25 EDUSYARIAH

MUNAS MES: Tingkatkan Kontribusi Keuangan Syariah untuk Pemulihan Ekonomi

27 INFOGRAPHIA

- Statistik Pasar Modal Indonesia
- Konstruksi *Roadmap* Pengembangan Perbankan Indonesia 2020-2025

29 OJK MENYAPA

- Jurus OJK Memperkuat Ketahanan dan Daya Saing Sektor Jasa Keuangan
- Pedoman Standar RIPLAY Lindungi Konsumen dan Dorong Kompetisi PUJK

37

KONSUMEN BICARA

Mudahnya Laporkan Aduan Lewat APPK



8

SAJIAN UTAMA



Reformasi Sektor Jasa Keuangan Menekan Dampak Covid-19



46

ARTIKEL

Gaji UMR Jiwa Sosialita

31 PELUANG BISNIS

Banjir Dukungan, UMKM Bisa Tumbuh Pesat Pasca Covid-19

33 WASPADA INVESTASI

- Kewaspadaan Transaksi Digital di Era Pandemi
- Trivia Vaksin Investasi Ilegal

35 TELAAH PRODUK

Aplikasi LokasiKu Permudah Akses Layanan Keuangan

39 ANGKA BICARA

Realisasi Restrukturisasi Kredit OJK

40 TOKOH

'Mansurmology' ala Yusuf Mansur

41 INSPIRASI

Mengintip Kesuksesan Perusahaan Rintisan

43 TAHUKAH ANDA

- Jenis-Jenis Suku Bunga Bank
- Satgas Waspada Investasi Ilegal Tutup 3.107 *Fintech Lending* Ilegal
- Instrumen Investasi sesuai Profil Risiko

46 ARTIKEL

- Gaji UMR Jiwa Sosialita
- Potret (Bisnis) Pernikahan Makin Buram

49 KABAR OTORITAS

PERTEMUAN TAHUNAN INDUSTRI JASA KEUANGAN 2021:
Momentum untuk Bangkit



Berharap pada SOVEREIGN WEALTH FUND

Sejalan dengan pengesahan UU No. 11/2020 tentang Cipta Kerja pada akhir tahun lalu, pemerintah langsung membentuk Lembaga Pengelola Investasi (LPI) atau *Sovereign Wealth Fund* (SWF) untuk menarik banyak investor ke Tanah Air.

Beberapa negara yang menjadi referensi Indonesia dalam pembentukan SWF adalah Norwegia, Malaysia, dan Rusia. Ada sejumlah urgensi yang mengharuskan pembentukan lembaga tersebut.

Antara lain tingginya kebutuhan pembiayaan di masa depan, tingkat *Foreign Direct Investment* (FDI) Indonesia yang mengalami stagnansi, rasio investasi terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) harus tetap terkendali, dan kapasitas pembiayaan Badan Usaha Milik Negara (BUMN) yang makin terbatas.

Selanjutnya adanya kesenjangan antara kemampuan pendanaan domestik dengan kebutuhan pembiayaan infrastruktur nasional, dan beberapa *sovereign investor* tertarik melakukan

investasi sehingga memerlukan mitra strategis yang kuat secara hukum dan kelembagaan. Dalam praktiknya, SWF akan fokus menarik FDI melalui skema *co-investment*.

SWF diklaim berbeda dengan entitas lain yang telah ada sebelumnya, seperti Pusat Investasi Pemerintah, Badan Usaha Milik Negara (BUMN), Investasi Pemerintah, atau pun Badan Koordinasi Penanaman Modal (BKPM).

Menteri Koordinator Bidang Perekonomian Airlangga Hartarto mengatakan SWF merupakan pendanaan ekuitas (*equity funding*) pertama yang dimiliki oleh Indonesia. SWF akan membantu pemerintah meraih investasi, dan menyalurkannya dengan skema alternatif melalui investasi langsung.





Sebagaimana Peraturan Pemerintah No. 74/2020, lembaga ini beranggotakan lima orang dewan pengawas yang terdiri dari Menteri Keuangan, Menteri BUMN, dan tiga orang dari kalangan profesional. Selanjutnya, kegiatan operasional SWF akan dilakukan oleh lima orang direktur yang juga berasal dari kalangan profesional.

SWF dapat berinvestasi pada aset-aset milik negara maupun perusahaan pelat merah. “Diharapkan dengan SWF ini kita dapat membuat aset-aset milik negara baik itu BUMN untuk ikut bekerja. Selama ini asetnya diam,” harap Airlangga.

Pemenuhan modal SWF secara bertahap akan dilakukan hingga mencapai Rp75 triliun atau setara dengan US\$5 miliar pada 2021, sebagaimana tercantum dalam Peraturan Pemerintah No. 74/2020. Airlangga menambahkan dukungan modal ini diharapkan dapat membantu SWF dalam menjalankan fungsi dan tugasnya, sesuai dengan enam kewenangan yang diberikan.

Pertama melakukan penempatan dana dalam instrumen keuangan, *kedua* menjalankan kegiatan pengelolaan aset, *ketiga* melakukan kerja sama dengan pihak lain termasuk entitas dana perwalian (*trust fund*). *Keempat* menentukan calon mitra investasi, *kelima* memberikan dan menerima pinjaman, *keenam* menatausahakan aset.

“SWF diharapkan memiliki fleksibilitas dalam melakukan investasi, manajemen yang profesional dan independen, serta mampu meng-*capture appetite investor*,” tegas Airlangga.

Dia menjelaskan, SWF terdiri dari dua konsep *fund*, yakni *master fund* dan *thematic fund* yang dipisahkan berdasarkan pada bidang yang ditangani. Sejumlah negara juga telah menyampaikan komitmennya untuk berinvestasi di SWF.

Tercatat per 26 Januari 2021, Amerika Serikat (AS) melalui International Development Finance Corporation (IDFC) akan berinvestasi sebesar US\$2 miliar, dan Jepang melalui Japan Bank for International Cooperation (JBIC) sebesar US\$4 miliar untuk *master fund*. SWF juga mendapatkan komitmen dari Uni Emirat Arab melalui Abu Dhabi Investment Authority (ADIA).

Sementara itu untuk *thematic fund*, SWF telah meraih *letter of interest* untuk proyek jalan tol dari CDPQ Kanada dengan komitmen hingga US\$2 miliar, APG Belanda dengan potensi investasi hingga US\$1,5 miliar, dan GIC Singapura. Macquarie Group Ltd. juga menawarkan untuk menjadi pengelola dana, dengan potensi kontribusi sebesar US\$300 juta.

Dari dua *fund* tersebut, setidaknya ada potensi senilai US\$9,8 miliar atau setara dengan Rp137,2 triliun. “Presiden menargetkan dana awal yang bisa dihimpun US\$20 miliar atau sekitar Rp280 triliun,” kata Airlangga.

Menteri Keuangan Sri Mulyani Indrawati mengatakan lembaga yang bernama Indonesia Investment Authority (INA) itu bertujuan untuk mendukung pemerataan pembangunan.

Pasalnya, negara tidak bisa hanya mengandalkan instrumen yang terbatas, yakni dari Anggaran Pendapatan dan Belanja Negara (APBN) atau kekayaan negara yang dipisahkan, yaitu BUMN.

Jika hanya mengandalkan dana APBN, maka akan menciptakan kerentanan fiskal. Apalagi, UU Keuangan Negara membatasi defisit fiskal maksimal hanya 3% terhadap PDB. Menurutnya, SWF menjadi jawaban atas tantangan pemerataan pembangunan.

“Kalau kita menggunakan instrumen itu secara besar, nanti akan muncul masalah *sustainability*,” kata Menkeu.

Dia meyakini konsep SWF dapat diterima oleh investor asing karena tata kelola lembaga ini penuh dengan kehati-hatian mulai dari struktur organisasi, permodalan, hingga proyek investasi yang dipilih.

Sebagaimana Peraturan Pemerintah No. 74/2020, lembaga ini beranggotakan lima orang dewan pengawas yang terdiri dari Menteri Keuangan, Menteri BUMN, dan tiga orang dari kalangan profesional. Selanjutnya, kegiatan operasional SWF akan dilakukan oleh lima orang direktur yang juga berasal dari kalangan profesional.

Pada tahun lalu, pemerintah memberikan modal awal Rp15 triliun yang bersumber dari APBN 2020 untuk modal SWF. Dana dengan nilai sama akan kembali dialokasikan pada tahun ini yang bersumber dari APBN 2021. Sehingga modal tunai SWF sebesar Rp30 triliun.

Sementara itu, dana Rp45 triliun lainnya berasal dari aset-aset lain milik negara di antaranya saham-saham dari BUMN melalui mekanisme inbreng atau disertakan. “Kita berharap total ekuitasnya itu akan sekitar Rp75 triliun, yaitu dalam bentuk saham-saham,” katanya.

Kontribusi BUMN

Sementara itu, Wakil Menteri BUMN Kartika Wirjoatmodjo optimistis perusahaan pelat merah mampu mendorong pemulihan ekonomi nasional melalui perannya di dalam SWF.



Susunan dewan direksi dan dewan pengawas Lembaga Pengelola Investasi

Direksi Lembaga Pengelola Investasi

1. Ridha DM Wirakusumah, CEO
2. Arief Budiman, *Deputy* CEO
3. Stefanus Ade Hadiwidjaja, *Chief Investment Officer*
4. Marita Alisjahbana, *Chief Risk Officer*
5. Eddy Porwanto, *Chief Financial Officer*

Anggota Dewan Pengawas Lembaga Pengelola Investasi

1. Menteri Keuangan sebagai Ketua merangkap Anggota *Ex Officio*
2. Menteri Badan Usaha Milik Negara sebagai Anggota *Ex Officio*
3. Darwin Cyril Noerhadi sebagai Anggota Masa Jabatan 2021 – 2026
4. Yozua Makes sebagai Anggota Masa Jabatan 2021 – 2025
5. Hariyanto sebagai Anggota Masa Jabatan 2021 – 2024.

Menurutnya, negara memiliki berbagai aset seperti jalan tol, bandara, aset infrastruktur digital, dan *financial services* yang nilainya dapat ditingkatkan melalui kerja sama dengan pihak asing di SWF.

“Melalui perbaikan peraturan perundang-undangan dan tim yang kuat serta berstandar global, akan memberikan jaminan kepada investor untuk berinvestasi dalam jangka yang panjang di Indonesia,” ujarnya.

Hal inilah yang akan membuat peluang investasi di Indonesia makin besar dan menarik. Menurutnya, ada minat yang sangat besar dan kuat dari investor internasional untuk berinvestasi di berbagai aset di Indonesia.

Jika investasi ini masuk, kata dia, akan menstimulasi pertumbuhan ekonomi nasional serta membawa trafik dan *value creation* yang lebih besar setelah pandemi Covid-19.

Dia menegaskan, SWF Indonesia berbeda dibandingkan dengan negara lain, di mana INA mengajak investor untuk bermitra dengan Indonesia dalam mengelola proyek.

Pemerintah lewat BUMN masih memiliki saham di proyek tersebut, dan investor dalam jangka waktu tertentu bisa melepas kepemilikannya.

“Tidak ada garansi *return* tapi kami dan investor akan bekerja sama agar proyek berjalan sesuai dengan targetnya dengan tetap mampu menjaga risiko,” ujar dia.

Di sisi lain, Presiden Joko Widodo meminta kepada Dewan pengawas SWF untuk segera membentuk jajaran dewan direksi paling lambat Februari 2021 sehingga bisa langsung tancap gas.

Dewan pengawas yang telah dilantik oleh Presiden adalah Menteri Keuangan sebagai ketua merangkap anggota, Menteri BUMN sebagai anggota, Haryanto Sahari sebagai anggota untuk periode 2021—2024, Yosua Makes anggota periode 2021—2025, dan Darwin Cyril Noerhadi anggota untuk jabatan 2021—2026.

“Saya minta segera terbentuk dewan direksi dan setelah itu langsung bekerja, tancap

gas, sesuai dengan yang kita rencanakan,” perintah Presiden.

Presiden Joko Widodo berharap Dewan Pengawas SWF dapat bekerja profesional, dan mampu meningkatkan kepercayaan investor dalam negeri dan internasional agar Indonesia memperoleh alternatif pembiayaan yang besar untuk pembangunan.

Kepala negara menjelaskan, pembentukan SWF dibutuhkan untuk memenuhi pembiayaan yang makin besar ke depan. Manfaat lain adalah meningkatkan investasi asing langsung dan menurunkan rasio utang terhadap PDB.

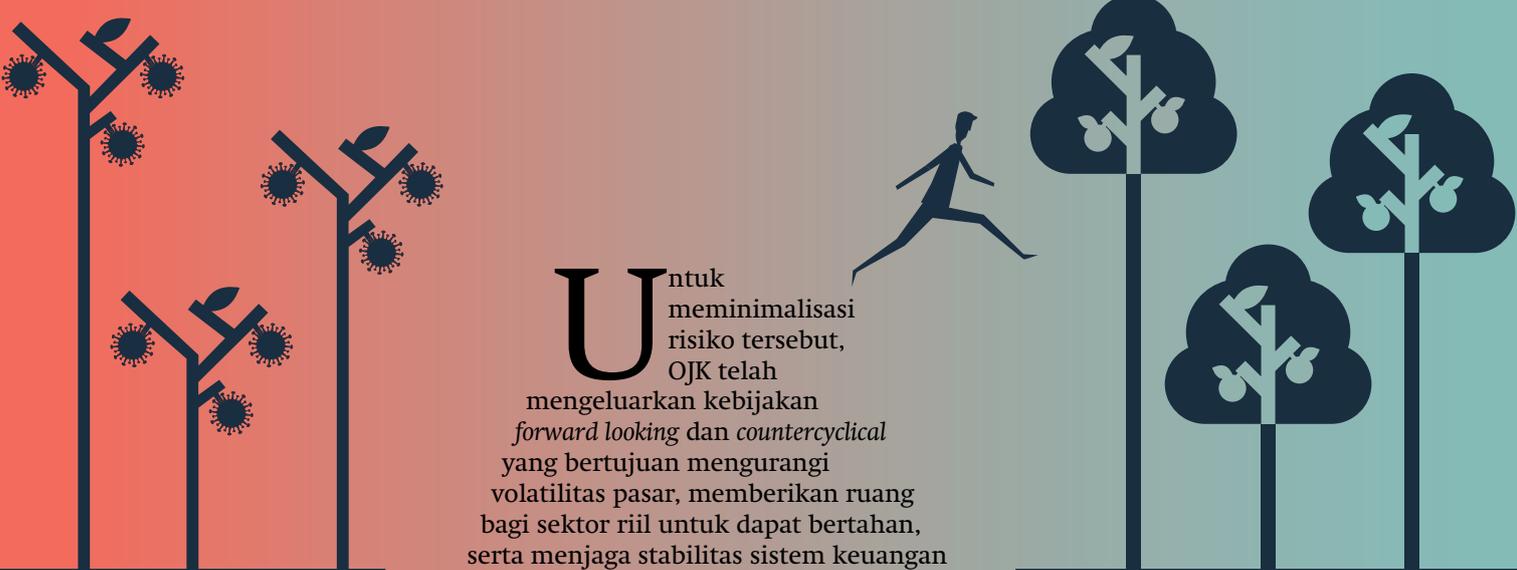
Pemerintah memperkirakan target dana SWF yang masuk pada tahap awal akan mencapai sekitar US\$20 miliar. Presiden berharap SWF menjadi mitra strategis investasi yang kuat secara hukum dan kelembagaan. Presiden Joko Widodo juga berharap SWF menjadi mitra strategis yang andal dan terpercaya untuk pembangunan berkelanjutan. ●



REFORMASI

Sektor Jasa Keuangan Menekan Dampak Covid-19

Pandemi Covid-19 cukup mengentak perekonomian dan pasar keuangan global sehingga menciptakan guncangan pada sektor riil dan berisiko meningkatkan pengangguran. Hawar Corona juga berdampak pada meningkatnya risiko baik likuiditas maupun kredit yang dapat mengancam stabilitas sistem keuangan.



Untuk meminimalisasi risiko tersebut, OJK telah mengeluarkan kebijakan *forward looking* dan *countercyclical* yang bertujuan mengurangi volatilitas pasar, memberikan ruang bagi sektor riil untuk dapat bertahan, serta menjaga stabilitas sistem keuangan secara keseluruhan.

Sejalan dengan berbagai mitigasi yang dilakukan tersebut, stabilitas sistem keuangan masih tetap terjaga dengan baik sehingga dapat berperan dalam mendorong efektivitas program Pemulihan Ekonomi Nasional (PEN).

Berlanjutnya program PEN pada 2021 juga menjadi momentum bagi OJK untuk melakukan reformasi sektor jasa keuangan pasca pandemi Covid-19, yang diyakini bakal mengakselerasi pemulihan ekonomi.

Ketua Dewan Komisioner OJK Wimboh Santoso menjelaskan fokus kebijakan untuk memperkuat ketahanan dan daya saing sektor keuangan. *Pertama* mempercepat konsolidasi industri jasa keuangan, terutama perbankan, asuransi, dan perusahaan pembiayaan agar lebih *resilient* dan memiliki kapasitas yang memadai untuk mendukung perekonomian nasional.

Kedua mengarahkan industri untuk terus memperhatikan kecukupan permodalan, di antaranya untuk pembentukan tambahan Cadangan Kerugian Penurunan Nilai (CKPN) untuk mengantisipasi penurunan kualitas kredit.



Ketiga memperkuat penerapan tata kelola, manajemen risiko, dan *market conduct*. Terkait hal ini, OJK mendorong lembaga keuangan untuk memprioritaskan keterbukaan informasi, menerapkan kewajiban sertifikasi manajemen risiko bagi pengurus dan pegawai lembaga jasa keuangan khususnya di sektor Industri Keuangan Non Bank (IKNB), serta menyempurnakan standar keahlian, standar praktik, dan kode etik.

Keempat melanjutkan reformasi di sektor IKNB dan pasar modal dengan mengeluarkan berbagai kebijakan antara lain batasan investasi dan penyediaan dana besar, penyempurnaan aturan permodalan, penetapan status, dan tindak lanjut pengawasan (*exit policy*).

Kelima mengembangkan pengawasan terintegrasi lintas sektor dan konglomerasi keuangan untuk mempersempit *regulatory* dan *supervisory gap* guna menghindari *regulatory arbitrage*, meningkatkan *level playing field*, dan persaingan usaha yang sehat mengingat sektor keuangan makin terintegrasi baik dari sisi kepemilikan, produk, maupun kanal distribusi.

“OJK juga mendukung pemerintah menyusun peraturan perundang-undangan yang mengatur *financial holding company*,” ujar Wimboh.

Sementara itu, tantangan masih membayangi upaya pemulihan ekonomi dan reformasi sektor jasa keuangan pada tahun ini.

OJK mencatat, tantangan terberat adalah dari penanganan pandemi Covid-19.

Dalam hal ini, vaksinasi adalah kunci. Kebijakan pemerintah yang cukup agresif dalam menyusun tahapan vaksinasi diyakini dapat mempercepat pemulihan ekonomi nasional serta reformasi sektor jasa keuangan.

Tantangan lain adalah menciptakan permintaan pasar, momentum kebutuhan digitalisasi untuk mendukung aktivitas ekonomi, daya saing dan skala ekonomi yang masih terbatas, serta masih dangkalnya pasar keuangan.

Selain itu juga kebutuhan akan percepatan transformasi digital di sektor jasa keuangan, pengembangan industri keuangan syariah yang belum optimal, serta ketimpangan literasi dan inklusi keuangan.

Mengingat banyaknya tantangan yang harus dihadapi tersebut, OJK menyiapkan lima langkah strategis pada tahun ini agar reformasi sektor jasa keuangan bisa terealisasi dengan cepat.

Kelima langkah strategis tersebut adalah stimulus program PEN, penguatan ketahanan dan daya saing sektor jasa keuangan, akselerasi transformasi digital, pengembangan ekosistem sektor jasa keuangan, serta penguatan kapasitas internal OJK.

Terkait stimulus program PEN, OJK turut berperan dalam eksekusi PEN 2021 melalui perpanjangan kebijakan restrukturisasi bagi

debitur terdampak Covid-19, hingga memberikan *sovereign* dalam perhitungan permodalan berbasis risiko apabila lembaga jasa keuangan membeli efek yang diterbitkan oleh Lembaga Pengelola Investasi.

Fasilitas restrukturisasi kredit atau pembiayaan yang pada tahun lalu dikururkan juga berlanjut. OJK juga menjembatani relaksasi kebijakan prudensial temporer yang meliputi restrukturisasi kredit atau pembiayaan berulang selama periode relaksasi dan tanpa biaya yang tidak wajar atau berlebihan, Penurunan Aktiva Tertimbang Menurut Risiko (ATMR) untuk kredit dan pembiayaan properti serta kendaraan bermotor, dan penyesuaian batas maksimum pemberian kredit dan penurunan ATMR untuk sektor kesehatan.

“OJK terus memonitoring pelaksanaan kebijakan restrukturisasi dan akan dilanjutkan hingga Maret 2022 untuk perbankan dan April 2022 untuk perusahaan pembiayaan dengan melihat beberapa hal yang perlu diperhatikan,” kata Wimboh.

Stimulus PEN juga diberikan dalam bentuk percepatan akses pembiayaan bagi UMKM dengan memperluas proyek percontohan KUR Klaster. Selain itu juga digitalisasi aktivitas ekonomi masyarakat yang terintegrasi dari hulu sampai dengan hilir melalui pengembangan Bank Wakaf Mikro (BWM), KUR, *platform securities crowdfunding*, dan *marketplace UMKM-MU*. ●



**MASTERPLAN SEKTOR JASA KEUANGAN INDONESIA 2021-2025**

OJK Dorong Pemulihan Ekonomi Serta Jaga Stabilitas Jasa Keuangan



OJK siap memberikan berbagai insentif bagi sektor industri jasa keuangan agar berdaya saing tinggi, berperan secara optimal pada perekonomian nasional serta mampu menghadapi berbagai tantangan di tengah dinamika perekonomian nasional dan global.

Ketua Dewan Komisioner OJK, Wimboh Santoso, mengatakan tantangan Sektor Jasa Keuangan (SJK) terbagi atas jangka pendek dan tantangan struktural yang dapat berasal dari internal maupun eksternal.

Pada jangka pendek, kondisi perekonomian dan SJK sebagai dampak pandemi Covid-19; kecepatan penemuan dan distribusi vaksin Covid-19; respon kebijakan Pemerintah untuk penanganan kesehatan dan implementasi program Pemulihan Ekonomi Nasional (PEN) serta dampak keberlanjutan kebijakan Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) perlu menjadi pertimbangan.

Sementara pada jangka menengah dari sisi internal, SJK masih sangat tersegmentasi dengan jumlah yang banyak dan modal inti yang relatif masih rendah serta

tata kelola dan manajemen risiko yang masih perlu ditingkatkan dan pengaturan serta pengawasan lintas sektor yang masih perlu diharmonisasi.

Dari sisi eksternal, SJK dihadapi dengan perkembangan ekonomi digital yang pesat dan cepat diiringi dengan perubahan perilaku konsumen, kebutuhan pendanaan pembangunan nasional yang relatif besar, dan volatilitas pasar keuangan global yang masih tinggi.

Untuk menghadapinya, SJK nasional harus dibangun sehingga memiliki resiliensi yang tinggi terhadap berbagai hantaman, memiliki daya saing dan adaptif dengan lingkungan yang terus berubah, efisien dan berkontribusi optimal dalam mendorong pembangunan perekonomian nasional, serta mampu menyediakan layanan keuangan yang berorientasi pada konsumen.

Masterplan Sektor Jasa Keuangan Indonesia (MPSJKI) 2021-2025 diarahkan untuk memulihkan perekonomian nasional serta meningkatkan ketahanan dan daya saing SJK melalui inovasi dan digitalisasi, serta mempersiapkan SJK nasional dalam menghadapi persaingan regional maupun global.

Masterplan ini terdiri dari arah kebijakan jangka pendek (2020-2021) yakni berupa dukungan SJK terhadap program PEN, serta kerangka kebijakan struktural 2021-2025 untuk meningkatkan ketahanan dan daya saing SJK.

Guna mendukung pemulihan ekonomi, OJK melanjutkan relaksasi ketentuan untuk kredit maupun pembiayaan sektor kesehatan hingga 2022. OJK juga akan menurunkan bobot Aset Tertimbang Menurut Risiko (ATMR) bagi sektor properti dan kendaraan bermotor sebagai upaya mendorong konsumsi.



Strategi selanjutnya yakni peningkatan permintaan masyarakat, pengembangan UMKM dan penciptaan lapangan kerja, dan percepatan transformasi ekosistem ekonomi digital dan keuangan yang terintegrasi.

Berbagai kebijakan lain untuk mendukung program pemulihan ekonomi nasional seperti pemberian status *sovereign* bagi Lembaga Pengelola Investasi (LPI), serta mempermudah dan mempercepat akses pembiayaan melalui digital. OJK juga memperpanjang relaksasi restrukturisasi hingga Maret 2022.

Kebijakan jangka pendek lainnya yakni percepatan reformasi IKNB dan pasar modal melalui peningkatan *tools* pengawasan.

Untuk jangka panjang, OJK juga menyiapkan tiga pilar utama kebijakan yakni penguatan ketahanan dan daya saing, pengembangan ekosistem jasa keuangan, serta akselerasi transformasi digital.

Untuk pilar penguatan ketahanan dan daya saing, strateginya yakni melalui penguatan modal dan akselerasi konsolidasi lembaga jasa keuangan; penguatan tata kelola, manajemen risiko dan *market conduct*; sinkronisasi pengaturan dan pengawasan SJK dengan mengacu pada standar internasional; penguatan pengawasan terintegrasi lintas sektor dan konglomerasi keuangan.

Pilar kedua, pengembangan ekosistem jasa keuangan akan dilakukan

lewat tujuh strategi. *Pertama*, meningkatkan peran jasa keuangan untuk mendukung sektor ekonomi prioritas, UMKM, penciptaan lapangan kerja dan pembangunan daerah.

Kedua, membangun integrasi SJK untuk meningkatkan nilai tambah keuangan syariah dalam pengembangan industri halal dan ekosistem ekonomi syariah.

Ketiga, memperluas akses keuangan dan meningkatkan literasi keuangan masyarakat lewat program utama seperti KEJAR (Satu Rekening Satu Pelajar); TPAKD (Tim Percepatan Akses Keuangan Daerah); inklusi keuangan syariah; dan perluasan kanal distribusi untuk produk Pasar Modal dan IKNB.

Keempat, memperkuat perlindungan konsumen SJK melalui pengembangan Aplikasi Portal Perlindungan Konsumen (APPK) yang terintegrasi.

Kelima, mendorong percepatan pendalaman pasar keuangan. *Keenam*, mendukung

ekspansi kegiatan usaha LJK untuk melakukan *multi-activities business*. Terakhir, meningkatkan peran jasa keuangan dalam *sustainable finance* untuk mencapai SDGs.

Pilar yang terakhir yakni akselerasi transformasi digital yang berisi 6 fokus kebijakan. *Pertama*, mendorong inovasi dan akselerasi transformasi digital sektor jasa keuangan. Hal tersebut dilakukan melalui optimalisasi *regulatory sandbox* dan OJK Infinity, serta mendukung inovasi produk, jasa, dan model bisnis oleh LJK termasuk melalui transformasi digital.

Selanjutnya *kedua*, mengembangkan pengaturan yang mendukung ekosistem sektor keuangan digital. *Ketiga*, meningkatkan kapasitas SDM di sektor jasa keuangan seiring dengan perkembangan industri digital.

Berikutnya *keempat*, memperkuat peran riset untuk mendukung inovasi dan transformasi digital sektor jasa keuangan. *Kelima*, mengakselerasi penerapan pengawasan berbasis IT (*Suptech*) di OJK dan pemanfaatan *Regtech* oleh Lembaga Jasa Keuangan.

Terakhir *keenam*, melakukan *Business Process Reengineering* untuk peningkatan kualitas perizinan, pengaturan, dan pengawasan.

Seiring dengan perkembangan ekonomi digital, kata Wimboh, lembaga jasa keuangan harus lebih efisien dan mampu beradaptasi atas perubahan lingkungan bisnis agar dapat terus bersaing dan menjawab kebutuhan pasar akan layanan keuangan yang cepat, mudah, murah, andal serta berorientasi konsumen.

“Harapannya *Masterplan* ini dapat menjawab tantangan jangka pendek sebagai akibat dari pandemi Covid-19 dan tantangan struktural dalam mewujudkan sektor jasa keuangan nasional yang berdaya saing, kontributif dan inklusif.” ●





Roadmap Tim Percepatan Akses Keuangan Daerah (TPAKD) Tahun 2021–2025

Berbagai upaya telah dilakukan pemerintah Indonesia dalam mencapai target inklusi keuangan, salah satunya melalui akselerasi akses keuangan daerah melalui pembentukan Tim Percepatan Akses Keuangan Daerah (TPAKD).

Inisiasi pembentukan TPAKD ini berawal dari hasil pertemuan Presiden RI dengan perwakilan industri jasa keuangan yang juga dihadiri oleh Ketua OJK dan Pimpinan Lembaga Tinggi Negara, Gubernur BI, serta para Menteri Kabinet Kerja pada tahun 2016.

Inisiasi yang dilakukan merupakan salah satu upaya dalam rangka mendorong peningkatan kontribusi sektor jasa keuangan formal terhadap ekonomi produktif melalui pemberdayaan UMKM, pengembangan ekonomi daerah, dan penguatan sektor ekonomi prioritas.

Melalui TPAKD, pemerintah dapat mengembangkan ketersediaan akses yang seluas-luasnya bagi masyarakat, mendorong peningkatan peran industri jasa keuangan terhadap pertumbuhan ekonomi daerah, serta mencari terobosan dalam membuka

akses keuangan yang lebih produktif bagi masyarakat di daerah.

Dalam pelaksanaan program kerja TPAKD, pada bulan Desember 2020, telah diluncurkan *Roadmap* TPAKD tahun 2021 s.d 2025.

Peluncuran *roadmap* ini dilakukan sebagai pedoman bagi seluruh pemangku kepentingan mengenai arah pengembangan dan kebijakan TPAKD selama 5 (lima) tahun ke depan, menjadi rujukan dalam rangka penyusunan program dan rencana aksi, serta membantu dalam pelaksanaan *monitoring* dan evaluasi program kerja TPAKD.

Dalam rangka mencapai visi utama TPAKD dalam 5 (lima) tahun ke depan, telah dirumuskan berbagai strategi yang diturunkan melalui 4 (empat) misi dan akan diimplementasikan dalam bentuk rencana aksi program kerja TPAKD. Rincian dari keempat misi tersebut adalah sebagai berikut:

Visi “Menjadikan TPAKD sebagai akselerator dalam rangka mendorong ketersediaan dan pemanfaatan akses keuangan formal sesuai dengan kebutuhan dan kemampuan masyarakat di daerah guna pemerataan ekonomi dan kesejahteraan masyarakat.”



Misi 1

Memperkuat Infrastruktur dan Peningkatan Titik Akses Keuangan di Daerah



Misi 2

Memastikan Keberlanjutan TPAKD untuk Jangka Panjang



Misi 3

Memperkuat Kapasitas Anggota TPAKD dan Peningkatan Kinerja TPAKD



Misi 4

Mendukung Pencapaian Target Literasi dan Inklusi Keuangan

Program Kerja Misi 1

1. Pengembangan Infrastruktur
2. Peningkatan Titik Akses Layanan Keuangan

Program Kerja Misi 3

1. Penguatan Kapasitas Anggota TPAKD
2. Peningkatan Kinerja TPAKD

Program Kerja Misi 2

1. Pembentukan TPAKD di Seluruh Wilayah Indonesia
2. Dukungan dan Komitmen Pimpinan Pusat dan Daerah
3. Ketersediaan Anggaran Operasional TPAKD
4. Peningkatan *Awareness* Pemangku Kepentingan dan Masyarakat terkait TPAKD

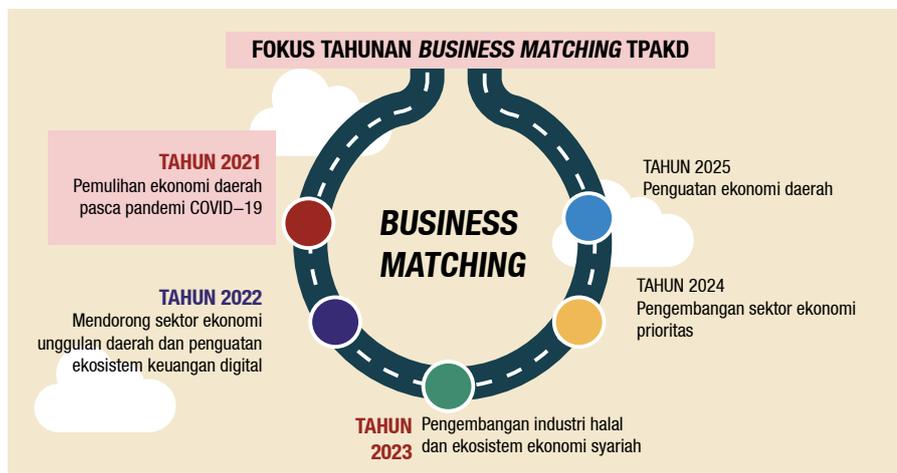
Program Kerja Misi 4

1. Implementasi Program Kerja Tematik dan/atau Unggulan
2. Mendorong Pelaksanaan Program Peningkatan Literasi dan Inklusi Keuangan di Daerah

Misi 1: Memperkuat infrastruktur dan peningkatan titik akses keuangan di daerah.

Misi ini akan diwujudkan melalui 2 (dua) program kerja yang telah menjadi bagian dari rencana aksi dalam 5 (lima) tahun ke depan. Program kerja pertama adalah pengembangan infrastruktur, yang dapat direalisasikan melalui koordinasi antar pemangku kepentingan terkait dalam mengidentifikasi isu-isu terkait infrastruktur.

Pengembangan infrastruktur juga dilakukan melalui upaya meningkatkan upaya dalam meningkatkan titik akses layanan keuangan seiring dengan ketersediaan infrastruktur di daerah.



Selain itu, TPAKD di tingkat pusat juga akan membangun sistem pelaporan TPAKD guna memudahkan proses *monitoring* dan evaluasi kegiatan TPAKD di berbagai daerah.

Misi 2: Memastikan keberlanjutan TPAKD untuk jangka panjang.

Keberlanjutan TPAKD akan terwujud apabila seluruh TPAKD di wilayah Indonesia telah terbentuk. Dalam rangka mendukung hal tersebut, diperlukan adanya kebijakan dan peraturan yang mendukung serta komitmen dari pemerintah daerah. Hal ini tentunya juga perlu didukung oleh adanya ketersediaan anggaran operasional TPAKD dalam menjalankan program kerja. Di sisi lain, memastikan keberlanjutan TPAKD juga memerlukan *awareness* dari sisi *demand* atau masyarakat umum. Oleh karena itu, TPAKD akan terus

melakukan pengembangan publikasi program TPAKD melalui berbagai media, khususnya media digital.

Misi 3: Memperkuat kapasitas anggota TPAKD dan peningkatan kinerja TPAKD.

Penguatan kapasitas TPAKD, dalam hal ini peningkatan pengetahuan anggota TPAKD mengenai pentingnya literasi dan inklusi keuangan serta keterampilan dalam mengelola program dan menjalankan kegiatan, menjadi salah satu hal krusial dalam mendukung peningkatan kinerja TPAKD.

Kegiatan *workshop*, seminar, pelatihan tentunya perlu dilakukan guna meningkatkan pemahaman anggota TPAKD terkait tugas dan fungsi TPAKD, serta keterampilan dasar dalam mengelola forum koordinasi tersebut secara lebih optimal.

Selanjutnya, dalam rangka meningkatkan kinerja TPAKD secara menyeluruh, TPAKD di tingkat pusat akan menyusun berbagai studi empiris, kajian, dan menerbitkan regulasi/kebijakan terkait penilaian kinerja TPAKD sehingga diharapkan dapat meningkatkan motivasi para pemangku kepentingan terkait dalam memajukan TPAKD.

Misi 4: Mendukung pencapaian target literasi dan inklusi keuangan.

Misi terakhir merupakan misi yang bertujuan untuk mewujudkan pencapaian target inklusi keuangan nasional yaitu sebesar 90% pada akhir tahun 2024. Dalam mencapai target tersebut, tentunya memerlukan implementasi program kerja yang tepat sasaran. Oleh karena itu, TPAKD tingkat daerah akan mengimplementasikan program kerja tematik dan/atau unggulan yang mendukung program kerja nasional serta pengembangan potensi unggulan daerah.

Selanjutnya, *Roadmap* TPAKD juga menetapkan Program tematik yang bertujuan untuk memberikan keseragaman tema program untuk diimplementasikan oleh masing-masing TPAKD pada setiap tahunnya.

Sebagai motor penggerak percepatan akses keuangan daerah, TPAKD juga akan melaksanakan kegiatan *business matching* dengan fokus yang berbeda setiap tahunnya. Hal ini dilakukan sebagai bentuk kegiatan fasilitasi dan intermediasi penyaluran produk dan layanan keuangan kepada UMKM.

Dengan produk/layanan jasa keuangan yang *convenient*, *accessible*, dan *affordable*, tentunya akan menciptakan peluang ekonomi yang mendorong peningkatan kemampuan masyarakat secara lebih produktif, sehingga kedepannya kesejahteraan masyarakat serta pemerataan ekonomi dapat terwujud. ●



ROADMAP KEUANGAN BERKELANJUTAN TAHAP II:

Percepat Penerapan Prinsip Lingkungan, Sosial, dan Tata Kelola di Sektor Jasa Keuangan

Pandemi Covid-19 telah berdampak luas terhadap perekonomian global termasuk di sektor keuangan. Situasi ini pun jadi momentum semua pihak untuk mengevaluasi penerapan aspek lingkungan, sosial, dan tata kelola dalam aktivitas pembangunan.

Perubahan iklim diyakini dapat meningkatkan variabilitas cuaca yang mempercepat penularan penyakit. Karena itu guna menekan dampak perubahan iklim diperlukan penerapan keuangan berkelanjutan.

Penelitian dari University of California, Berkeley, mengingatkan perubahan iklim yang tidak dimitigasi dengan baik dapat memicu penurunan Produk Domestik Bruto (PDB) sebesar 23% pada tahun 2100.

Menurut Ketua Dewan Komisioner OJK, Wimboh Santoso terdapat beberapa tantangan dalam mengubah pola pikir berkelanjutan. “Mengubah pola pikir bisnis konvensional menjadi bisnis berkelanjutan harus didasari oleh kepemimpinan dan semangat

menghadapi perubahan arah pengembangan sektor jasa keuangan yaitu perkembangan teknologi dan bisnis berkelanjutan,” jelasnya.

Kerja sama dengan berbagai pihak menjadi solusi utama guna memastikan investasi pendukung telah memenuhi kategori berkelanjutan yang mengintegrasikan aspek lingkungan, sosial, dan tata kelola.

OJK telah meletakkan dasar keuangan berkelanjutan melalui *Roadmap* Keuangan Berkelanjutan Tahap I (2015-2019) yang fokus peningkatan pemahaman, pengembangan kapasitas, serta peletakan dasar regulasi industri jasa keuangan.

Peta jalan itu menjadi langkah awal meningkatkan kesadaran dan kapasitas untuk menerapkan aspek lingkungan, sosial, dan tata kelola serta melakukan adaptasi perubahan iklim menuju ekonomi rendah karbon.

OJK melanjutkan dengan *Roadmap* Keuangan Berkelanjutan Tahap II (2021-2025) untuk mempercepat penerapan prinsip lingkungan, sosial, dan tata kelola di sektor jasa keuangan.

Roadmap ini fokus pada penciptaan ekosistem keuangan berkelanjutan secara komprehensif dengan melibatkan seluruh pihak terkait dan mendorong pengembangan kerja sama dengan pihak lain.

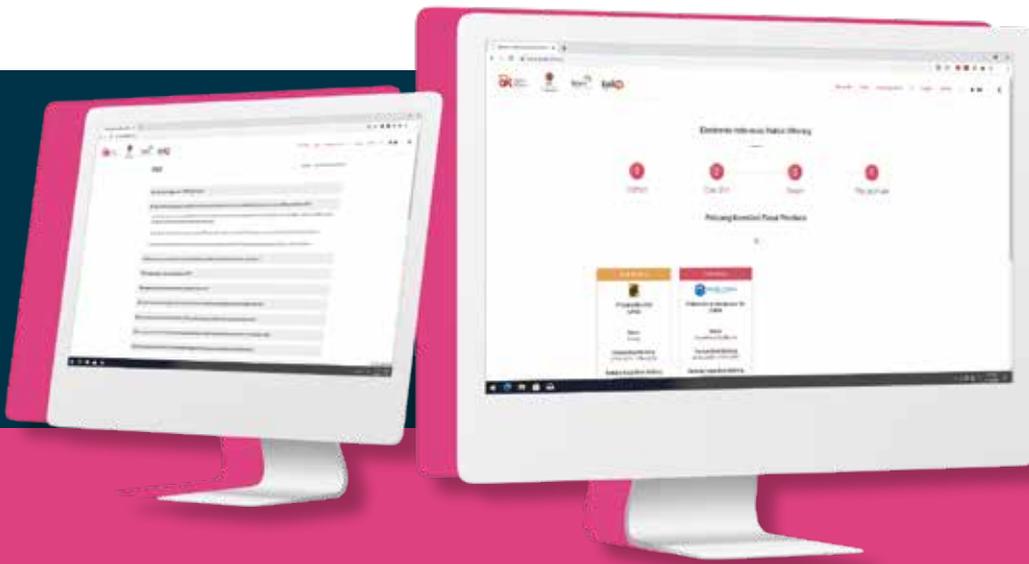
Inisiatif keuangan berkelanjutan yang dikembangkan dalam *Roadmap* Tahap II akan mengintegrasikan tujuh komponen dalam satu kesatuan ekosistem.

Ketujuh komponen tersebut terdiri atas:

1. Kebijakan; menyediakan pengembangan berbagai kebijakan untuk mendukung keuangan berkelanjutan.
2. Produk; mengembangkan berbagai jenis produk dan layanan keuangan berkelanjutan.
3. Infrastruktur Pasar; mengembangkan infrastruktur teknologi dan informasi yang mendukung keuangan berkelanjutan.
4. Koordinasi Kementerian/Lembaga (K/L) terkait; meningkatkan koordinasi dan pertukaran informasi antar kementerian/ lembaga serta pemangku kepentingan lainnya.
5. Dukungan Non-Pemerintah; dukungan dari sisi *supply* dan *demand*, dukungan riset (tenaga ahli, lembaga riset, dan universitas), dan lembaga internasional serta keanggotaan dalam fora internasional untuk pengembangan inisiatif keuangan berkelanjutan.
6. Sumber Daya Manusia; mengembangkan kapasitas internal dan eksternal melalui program *capacity building* yang masif dan terstruktur.
7. *Awareness*; melalui pengembangan strategi komunikasi inisiatif keuangan berkelanjutan kepada industri keuangan, pemangku kepentingan terkait, dan masyarakat.

Peluang Pendanaan juga dapat memanfaatkan kecenderungan global dalam berinvestasi. Makin banyak investor mensyaratkan produk hijau, selain naiknya permintaan produk dan jasa yang ramah lingkungan. ●





Menarik Minat Melantai di Bursa

Bursa Efek Indonesia (BEI) mengeluarkan sistem baru untuk investor membeli saham perdana melalui e-IPO. Platform digital dalam jaringan ini diharapkan akan pemeratakan kesempatan membeli saham emiten yang baru melantai di bursa atau IPO.

Aturan pelaksanaan e-IPO tertuang dalam Peraturan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) Nomor 41/POJK.04/2020 tentang Pelaksanaan Kegiatan Penawaran Umum Efek Bersifat Ekuitas, Efek Bersifat Utang, dan/atau Sukuk Secara Elektronik tertanggal 2 Juli 2020.

Dalam aturan tersebut, ketentuan e-IPO mulai berlaku bagi emiten yang menyampaikan pernyataan pendaftaran kepada OJK setelah 6 bulan terhitung sejak POJK diberlakukan.

OJK mencatat aturan e-IPO dikeluarkan untuk meningkatkan ketersebaran investor, meningkatkan jumlah investor publik, dan untuk meningkatkan akuntabilitas serta transparansi dalam penentuan harga penawaran umum.

Sistem e-IPO dinilai dapat meningkatkan jumlah investor di pasar modal. Pasalnya, dengan transparansi yang ditawarkan sistem elektronik tersebut makin banyak investor yang dapat berpartisipasi dalam proses IPO.

Presiden Direktur CSA Institute Aria Santoso, menyampaikan bahwa e-IPO merupakan penyesuaian mekanisme IPO dengan kemajuan teknologi. Pada akhirnya, bakal tercipta kemudahan bagi banyak pihak untuk melakukan proses IPO dan terbuka peluang bagi investor untuk ikut dalam penawaran saham perdana.

Aria berpendapat e-IPO bakal menjadi salah satu pertimbangan perusahaan untuk mencatatkan sahamnya di BEI.

Kendati demikian, tentu tidak hanya sistem e-IPO yang menjadi pertimbangan untuk melakukan IPO melainkan juga faktor lain yang dianggap perlu oleh calon perusahaan tercatat.

Dengan adanya e-IPO, lanjut Aria, telah menjadi bukti keselarasan BEI dan regulator pasar modal dalam memanfaatkan kemajuan teknologi

dan digital untuk menambah efisiensi dan transparansi pasar modal Indonesia.

Porsi penjatahan untuk investor ritel yang lebih besar dalam IPO secara elektronik dapat menjadi pedang bermata dua di industri pasar modal.

Di satu sisi, penjatahan saham e-IPO bakal lebih adil dan partisipasi publik kian besar. Hal ini sejalan dengan semangat pengembangan dan pendalaman pasar keuangan serta meningkatkan literasi finansial di Indonesia.

Di sisi lain, kemampuan dan minat investor ritel dalam menyerap saham e-IPO bakal menjadi tantangan bagi para penjamin emisi efek atau *underwriter* pada masa *bookbuilding*.

Kendati demikian, upaya regulator untuk meningkatkan porsi investor ritel dalam proses IPO dinilai telah sesuai dengan upaya meningkatkan literasi keuangan. Apalagi, dari hari ke hari jumlah investor di pasar modal terus meningkat.

e-IPO sendiri memiliki keunggulan dapat diakses dari mana saja. Registrasi e-IPO juga cukup mudah. ●



Securities Crowdfunding: Sumber Pendanaan Baru bagi UMKM dan Startup

OJK telah meluncurkan pembiayaan alternatif berupa SCF pada Januari 2020. Harapannya, tak lain adalah memberikan kemudahan bagi usaha kecil menengah dan perusahaan rintisan.

Peraturan terkait penawaran efek melalui layanan urun dana berbasis teknologi atau *securities crowdfunding* (SCF) tertuang dalam POJK No 57/POJK.04/2020 tentang Penawaran Efek Melalui Layanan Urun Dana Berbasis Teknologi Informasi.

Regulasi ini dikeluarkan guna memberikan kemudahan bagi UMKM untuk berpartisipasi dalam memanfaatkan industri pasar modal, yakni dengan memperluas efek yang ditawarkan selain bersifat ekuitas (saham) juga bisa efek bersifat utang dan atau Sukuk.

Ketua Dewan Komisiner OJK Wimboh Santoso menyampaikan sektor jasa keuangan menjadi katalis percepatan pemulihan ekonomi nasional. Beberapa kebijakan yang menjadi prioritas pada 2021 yakni menggerakkan ekonomi daerah dan pemberdayaan UMKM melalui TPKAD dan digitalisasi UMKM.

“Kita akan tetap fokus kepada UMKM dengan memperluas akses melalui pasar modal terutama anak milenial apabila terkendala masalah kredit *record*, masalah jaminan, dengan memperluas penggunaan *equity crowdfunding* dan *securities crowdfunding*,” katanya.

Berdasarkan POJK 37/POJK.04/2018 tentang Layanan Urun

Dana Melalui Penawaran Saham Berbasis Teknologi Informasi (*Equity Crowdfunding*), badan usaha yang diperkenankan melakukan *crowdfunding* hanya yang berbentuk Perseroan Terbatas (PT) atau koperasi.

Untuk itu, dalam aturan baru, pasal ini diperluas sehingga badan usaha lain selain PT dan koperasi, seperti badan usaha yang berbentuk CV, NV, firma dan sebagainya, juga dapat melakukan *crowdfunding* di pasar modal.

Selain kriteria penerbit, OJK juga memperluas jenis efek yang ditawarkan melalui *crowdfunding*, dari yang sebelumnya hanya efek saham, ditambah dengan Efek Bersifat Surat Utang dan Sukuk (EBUS). Dengan adanya revisi aturan *equity crowdfunding* menjadi *securities crowdfunding* akan membuat kesempatan penggalangan dana di pasar modal terbuka lebih lebar bagi UKM.

Manfaat SCF

Beberapa keuntungan yang bisa dirasakan langsung oleh perusahaan *startup* dan UMKM saat menggunakan SCF untuk solusi pendanaan usaha, antara lain,

pertama, tidak adanya kewajiban agunan untuk mendapatkan pendanaan. Perusahaan penggalang dana hanya perlu menawarkan saham di

perusahaannya sebagai bentuk kompensasi terhadap investasi yang diberikan oleh investor. Dengan demikian pihak investor akan mendapatkan keuntungan berupa pendapatan sesuai dengan besar saham yang diikutsertakan saat proses *crowdfunding* berlangsung.

Kedua, kemudahan mengakses *platform online* pada layanan *securities crowdfunding* di mana saja dan kapan saja. Sehingga perusahaan dan investor dapat memantau kemajuan *crowdfunding* yang dilakukan.

Disisi lain bagi penyedia dana (investor), investasi melalui SCF dengan instrumen saham termasuk berisiko tinggi karena dengan membeli saham di SCF berarti investor sebagai penyedia dana dianggap telah menyetujui seluruh syarat dan ketentuan serta memahami semua risiko investasi termasuk risiko kehilangan sebagian atau seluruh modal. ●



Jangkauan Lebih Banyak UMKM via Digitalisasi Akses KUR



Pandemi Covid-19 telah mengakselerasi transformasi digital di sektor perbankan, seiring dengan perubahan perilaku masyarakat yang mengarah ke *online* dalam mengurangi kontak secara fisik. Percepatan transformasi digital ini tercermin dari transaksi digital yang meningkat selama pandemi.

Data Bank Indonesia (BI) mencatat nilai transaksi uang elektronik pada Desember 2020 mencapai Rp22,1 triliun atau tumbuh 30,44% secara *Year on Year* (YoY). Adapun volume transaksi digital banking pada Desember 2020 mencapai 513,7 juta transaksi atau tumbuh 41,535 YoY dan nilai transaksi *digital banking* sebesar Rp 2.774,5 triliun, tumbuh 13,91% YoY.

Selain transaksi pembayaran digital, bank-bank juga mengoptimalkan teknologi digital untuk mendorong penyaluran kredit agar lebih masif. Apalagi kredit perbankan selama pandemi turun 2,41% YoY per Desember 2020.



Upaya digitalisasi dalam penyaluran kredit sebenarnya telah dimulai sebelum pandemi merebak. OJK bekerja sama dengan Tim Percepatan Akses Keuangan Daerah (TPAKD) Provinsi Bali, menginisiasi digitalisasi akses Kredit Usaha Rakyat (KUR) di Provinsi Bali sebagai *pilot project*.

OJK membuat terobosan www.kurbali.com yang diperkenalkan pada 21 Agustus 2019. Situs kurbali.com dilengkapi dengan fitur seperti pengajuan KUR, cek status pengajuan KUR, pengaduan KUR, simulasi nilai angsuran, syarat-syarat KUR, informasi tentang KUR, hingga bank-bank yang menjadi penyalur KUR di Bali.

Dengan begitu, masyarakat di Bali yang ingin memperoleh informasi dan mengajukan KUR dapat langsung mengakses melalui ponsel, tanpa perlu repot datang ke bank. Cara pengajuan KUR hanya dengan buka [website kurbali.com](http://website.kurbali.com), pilih menu pengajuan KUR, isi formulir pengajuan KUR, kemudian simulasi perhitungan angsuran kredit, dan langkah terakhir klik ajukan.

Sejak diperkenalkan hingga 14 Agustus 2020, kurbali.com telah diakses lebih dari 50.773 kali

dengan jumlah pengajuan KUR sebanyak 1.403 pengajuan.

Upaya digitalisasi dan memperluas akses KUR tak berhenti di situ. OJK juga mendukung pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) melalui Program Digital Kredit Usaha (Digiku) yang diluncurkan pada Juli tahun lalu.

Digiku merupakan program pinjaman daring untuk 1 juta UMKM melalui ekosistem digital. Dalam program tersebut, bank-bank yang tergabung dalam Himpunan Bank Milik Negara (Himbara) menyalurkan KUR lewat *platform* digital seperti Gojek, Grab Indonesia, Shopee Indonesia, dan Tokopedia.

Melalui peluncuran program Digiku ini diharapkan dapat mendorong perekonomian nasional di tengah pandemi Covid-19. Ketua Dewan Komisioner OJK Wimboh Santoso mengungkapkan OJK bersama pemerintah, Himbara, dan *e-commerce* berkolaborasi untuk membantu mendorong UMKM digital yang kreatif, inovatif, dan berbasis teknologi. Gerakan bersama ini bertujuan untuk mendukung para UMKM digital agar dapat semakin tumbuh dan berkembang.

Akses pengajuan modal melalui *platform* digital bertujuan agar UMKM yang saat ini terdampak pandemi Covid-19 bisa mengajukan pinjaman modal demi kelangsungan usaha mereka. Melalui produk ini, pelaku UMKM bisa mendapatkan pinjaman modal dengan proses yang cepat.

Sejumlah bank BUMN mengaku akan terus meningkatkan kontribusi penyaluran KUR melalui *platform* digital, meningkatkan literasi dan perilaku transaksi segmen mikro melalui *platform* ini yang dinilai masih relatif rendah.

Meskipun, penyaluran KUR melalui *platform* digital belum memberikan kontribusi besar, tetapi bank BUMN akan terus meningkatkan pasar yang selama ini belum tergarap maksimal. Strategi tersebut dilakukan mengingat tren penyaluran kredit melalui *platform* digital terus bergerak tumbuh. Hal ini seiring dengan perubahan pola belanja masyarakat yang telah bergeser ke *online marketplace*.

Selain bekerja sama dengan *platform* digital, bank BUMN juga mengembangkan aplikasi untuk mempermudah pelaku UMKM mendapatkan permodalan lewat ponsel. ●



Digitalisasi Bank Wakaf Mikro Mudahkan UMKM Kembangkan Bisnis

Peningkatan ekonomi daerah di tengah pandemi Covid-19 di antaranya dilakukan melalui digitalisasi Bank Wakaf Mikro (BWM). Upaya ini diyakini akan memudahkan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) mengembangkan aktivitas bisnisnya.

Ketua Dewan Komisiner OJK, Wimboh Santoso, menjelaskan bahwa pengembangan BWM merupakan bagian dari Lima Kebijakan Strategis OJK 2020. Pengembangan BWM pun terus berlanjut pada tahun ini karena mampu membantu pemulihan ekonomi di daerah.

Selama pandemi Covid-19, pelaku UMKM kerap mengalami kesulitan karena menurunnya tingkat permintaan, hingga terdampaknya kapasitas produksi. Oleh karena itu, menurut Wimboh, OJK fokus mengembangkan

ekosistem digitalisasi BWM agar bertransformasi *go digital*.

“Dengan pengembangan ekosistem digitalisasi BWM, diharapkan dapat memperluas akses keuangan syariah di Indonesia, dan mendukung pemulihan ekonomi daerah,” ujar Wimboh.

Pengembangan ekosistem digitalisasi BWM mencakup empat aspek. *Pertama*, digitalisasi pembiayaan nasabah melalui aplikasi BWM *Mobile* yang membuat transaksi BWM dapat dilakukan kapan dan di mana saja.

Melalui aplikasi ini, nasabah BWM dapat memeriksa riwayat transaksi dan saldo dompetnya, membayar angsuran, serta menerima pembiayaan secara *online*.

Kedua, digitalisasi operasional dalam bentuk aplikasi BWM *Halaqoh*. Melalui aplikasi itu, pengurus BWM dapat melakukan kegiatan *halaqoh* mingguan secara

daring, termasuk melakukan rapat rutin antara pengurus dengan pengawas BWM.

Ketiga, digitalisasi pengembangan usaha, yakni melalui *marketplace* *bwmbumdes.com*. Melalui kanal tersebut, pelanggan dan nasabah BWM dapat melakukan transaksi secara daring, sehingga aktivitas niaga dapat berjalan dengan lancar meskipun di tengah pandemi Covid-19.

Bukan hanya di situs *bwmbumdes.com*, OJK pun mendorong pelaku UMKM dari BWM yang ada untuk memasarkan produk-produknya ke *marketplace* lain dan memanfaatkan media sosial. Tujuannya memperluas jangkauan pembeli sehingga peluang terjadinya transaksi kian besar.

Keempat, yakni digitalisasi pelaporan dan informasi. Pengembangan ekosistem ini memanfaatkan aplikasi BWM Info, sehingga BWM dapat memberikan informasi kepada publik hanya melalui genggaman ponsel, informasi itu dapat tersebar kepada siapa saja, di mana saja, dan kapan saja.

Selain itu, OJK pun melakukan digitalisasi pengawasan melalui *upgrading dashboard* BWM, sistem pengawasannya berjalan secara *host-to-host*. Pengembangan ini memudahkan BWM bertransaksi yang dapat langsung dipantau oleh pengawas OJK, sehingga BWM akan berjalan lebih akuntabel.

“Sebagai salah satu upaya OJK mendorong digitalisasi UMKM dan memudahkan masyarakat mengetahui lebih jauh tentang BWM,” tutur Wimboh.

Digitalisasi BWM sejalan dengan target Presiden Joko Widodo untuk menjadikan ekonomi syariah Indonesia sebagai pusat rujukan global. Penataan rantai nilai halal perlu terus dilakukan agar dapat mendukung pengembangan UMKM. ●



Geliat Lembaga Pembiayaan di Era Vaksinasi Covid-19

Industri pembiayaan (*multifinance*) optimistis periode 2021 bakal menjadi momentum perbaikan kinerja seiring dengan bangkitnya sejumlah sektor pembiayaan setelah diterpa krisis akibat pandemi Covid-19.

Lembaga pembiayaan kian bergairah dan yakin penyaluran pembiayaan akan kembali tumbuh setelah sempat terpuruk pada 2020.

Bahkan Ketua Umum Asosiasi Perusahaan Pembiayaan Indonesia (APPI) Suwandi Wiratno memperkirakan kinerja pembiayaan industri mampu tumbuh 5% secara tahunan.

Kondisi ini kontras dengan capaian 2020 di mana nilai piutang pembiayaan industri menurun 18,23% (*Year on Year/YoY*), dari Rp452,21 triliun pada 2019 menjadi Rp369,75 triliun.

Suwandi menyebutkan setidaknya ada dua sektor pembiayaan yang akan menjadi primadona pada tahun ini, yakni alat berat dan otomotif. Sentimen positif yang mewarnainya antara lain melonjaknya harga komoditas global serta adanya penerapan subsidi pajak penjualan atas barang mewah (PPnBM) mobil baru.

“Walaupun perusahaan pembiayaan juga berupaya melakukan diversifikasi penyaluran ke semakin banyak produk atau sektor bisnis lain, alat berat dan otomotif itu pasti tetap jadi yang terbesar dan jadi perhatian kita,” katanya.

Dia menjelaskan, pembiayaan di bidang alat berat sudah mulai bangkit sejak kuartal terakhir 2020 bersamaan dengan mulai pulihnya ekonomi dan harga komoditas. “Alat berat itu kan dipengaruhi industri tambang, kelapa sawit, infrastruktur dan rumah, juga kehutanan. Sekarang itu sudah jalan lagi semuanya,” ujarnya.

OJK mencatat piutang pembiayaan kelolaan *multifinance* ke sektor alat berat pada 2020 sebesar Rp27,91 triliun, susut 21,4% YoY dari 2019 yang berjumlah Rp35,53 triliun.

Kondisi serupa juga terjadi di sektor otomotif. Kendati nilai piutang kelolaan belum bisa menyamai kinerja akhir 2019, setidaknya nilai

penurunan bulanan pada kuartal IV/2020 mulai melandai karena ditopang pembiayaan baru yang mulai berjalan lagi.

Gabungan Industri Kendaraan Bermotor Indonesia (Gaikindo) membidik penjualan mobil bisa mencapai setidaknya 700.000 sampai 775.000 unit di tahun 2021. Sementara itu, Asosiasi Industri Sepeda Motor Indonesia (AISI), memproyeksi penjualan motor naik 11% menjadi 4 – 4,3 juta pada 2021.

Potensi peningkatan penjualan otomotif akan berpengaruh bagi penyaluran pembiayaan baru industri pembiayaan. Pasalnya, dari total penjualan unit kendaraan roda dua maupun roda empat setiap tahunnya, sekitar 70% tersalurkan melalui kredit *leasing*.

Namun, potensi kenaikan kinerja ini masih dihadapkan dengan tantangan yakni Pemberlakuan Pembatasan Sosial Kegiatan Masyarakat (PPKM) yang diharapkan tidak berlarut-larut.

Setali tiga uang, Analisis Nafan Aji Gusta Utama juga menyebutkan emiten perusahaan pembiayaan atau *multifinance* bakal mendapatkan banyak sentimen positif dari beberapa sektor.

Selain kondisi perekonomian yang mulai membaik, proses restrukturisasi membuat kualitas pinjaman industri cukup terjaga, serta ditambah dengan pulihnya sektor-sektor utama di *multifinance* seperti otomotif, alat berat, dan kredit konsumtif. ●





Waspada Pompom Saham



Tren pompom saham yang belakangan mencuat terutama di dunia maya dinilai menjadi salah satu penyebab maraknya investor yang melakukan *trading* saham dengan berbagai cara, termasuk berutang.

Baru-baru ini ramai di media sosial mengenai investor-investor yang terjebak dalam permainan saham dan akhirnya menderita kerugian. Ada yang mengaku membeli 500 lot saham perusahaan tambang dengan uang hasil pinjaman *online* (pinjol) senilai Rp170 juta.

Bahkan, ada juga yang dananya “nyangkut” di saham perusahaan kesehatan padahal dia telah menggadaikan tanah dan BPKB mobilnya untuk membeli saham tersebut.

Ada pula yang mengaku telah menggunakan dana yang bukan miliknya, melainkan uang arisan dan uang titipan PKK, untuk membeli saham perusahaan farmasi dan kini kondisi portofolio miliknya menderita kerugian 25%.

Pengamat Pasar Modal dari Universitas Indonesia, Budi Frensidy menyangkan kejadian ini. Menurutnya, minat masyarakat terhadap pasar saham yang kini semakin meningkat seharusnya merupakan hal yang baik, asalkan diimbangi dengan pengetahuan yang cukup.

Sayangnya, fenomena yang terjadi belakangan ini berkebalikan dengan hal tersebut. Dia menilai belakangan ini banyak orang yang secara mentah-mentah masuk ke pasar saham hanya karena tergoda oleh cerita-cerita di dunia maya.

Budi menyebut tren pompom saham yang dilakukan sejumlah “*influencer*” melalui *platform* media sosial juga memperparah hal ini sebab mereka memberikan rekomendasi saham-saham tertentu tanpa menjelaskan dasar-dasarnya.

Menurutnya, mayoritas pengikut akun media sosial para tokoh pesohor yang awam mengenai pasar saham tentu tergiur ketika mendengar potensi keuntungan yang diceritakan dan langsung memercayai rekomendasi tersebut tanpa mempelajarinya lebih lanjut.

Dia menekankan investor harus bisa kritis terhadap para pompom tersebut agar tidak sekadar dimanfaatkan oleh para *influencer* ini untuk kepentingan mereka sendiri.

Budi mengatakan otoritas Bursa memang tak perlu sampai memberikan larangan bagi para pemberi rekomendasi ini. Namun, otoritas dapat mendesak transparansi si pemberi

rekomendasi ini untuk turut menginformasikan posisinya atas saham tersebut.

Fenomena ini pun turut menarik perhatian investor kawakan Lo Kheng Hong. Menurutnya, investor saham pemula sebaiknya tidak terpengaruh untuk membeli saham tertentu karena ajakan dari *influencer*.

“Jangan membeli karena *influencer*. Jangan membeli karena teman, karena *influencer* yang saya dengar membeli saham yang valuasinya sangat mahal. *Influencer* yang membeli saham itu satu saham *Price to Earning Ratio* (PER) 162 kali dan *price to book value* 10 kali,” katanya.

PER merupakan rasio harga saham terhadap laba bersih per saham suatu emiten. Rasio ini merupakan salah satu cara menghitung valuasi saham yang populer dan tidak terlalu rumit untuk mengukur mahal atau murahnya sebuah saham.

Sederhananya, makin tinggi nilai PER, harga saham suatu emiten dianggap makin mahal. Kecil peluang saham tersebut dapat meningkat lagi harganya secara wajar. Demikian pun sebaliknya, makin kecil PER, makin murah valuasinya, makin besar ruang bagi potensi kenaikan harga. ●



KINERJA KREDIT PERBANKAN

Optimisme Pemulihan di Tahun Kerbau Logam 2021

Pertumbuhan kredit perbankan menjadi salah satu acuan yang cukup akurat untuk melihat kinerja ekonomi di suatu negara.

Ketika pertumbuhan kredit atau fungsi intermediasi positif, maka potensi ekonomi diprediksi akan menorehkan kinerja yang positif juga. Sebaliknya, jika kinerja fungsi intermediasi mandek, maka pertumbuhan ekonomi bisa lesu atau bahkan kontraksi.

Tren pertumbuhan ekonomi pada 2019 yang mencapai 5,02%, merupakan hasil dari kinerja intermediasi perbankan yang tumbuh sebesar 6,08% secara tahunan (*Year on Year/YoY*).

Begitu pula yang terjadi sepanjang 2020. Pertumbuhan ekonomi yang berkontraksi 2,07% juga diiringi dengan kinerja kredit perbankan yang terpankas 2,41% YoY di tengah masa pandemi Covid-19.

Untuk 2021, pemerintah memiliki target pertumbuhan ekonomi hingga 5%. Dengan target tersebut, dapat diperkirakan pula kinerja perbankan akan menjadi motor pertumbuhan kinerja tersebut. OJK menyampaikan perbankan berpeluang meningkatkan penyaluran kredit dengan pertumbuhan 7,13% tahun ini.

Kepala Eksekutif Pengawas Perbankan OJK Heru Kristiyana menuturkan kinerja perbankan cukup berkontraksi seiring dengan tren penurunan kinerja ekonomi

tahun lalu akibat tertekan oleh pandemi. Hanya saja, tren kinerja telah menunjukkan perbaikan dan berpotensi untuk terus berlanjut hingga tahun ini.

Perbaikan kinerja ekonomi serta kestabilan keuangan di industri perbankan akan menjadi motor kuat untuk pembalikan kinerja perbankan pada tahun kerbau logam.

Heru menuturkan kepercayaan konsumsi masyarakat telah membaik dan berpotensi membuat banyak pelaku usaha mulai meningkatkan kembali kapasitas produksinya. Ibarat sebuah rantai, perbaikan pada kinerja pelaku usaha tersebut akan mengerek pendapatan masyarakat, sehingga berpotensi mendorong belanja yang lebih agresif.

“Dengan distribusi vaksin yang semakin masif, maka kepercayaan masyarakat dapat meningkat lebih kuat. Maka, kinerja ekonomi semakin membaik dan akan mendorong penyaluran kredit pula,” jelasnya.

Heru pun menuturkan kinerja keuangan perbankan dalam kondisi yang sangat stabil. Salah satu indikatornya, restrukturisasi kredit tidak lagi banyak mengalami peningkatan.

Likuiditas perbankan juga tampak sangat kuat lantaran peningkatan dana masyarakat

selama masa pandemi hingga awal tahun ini.

Kecukupan modal perbankan pun masih berada pada posisi yang kuat, meski telah melakukan pencadangan yang signifikan tahun lalu.

“OJK pun masih akan melanjutkan kebijakan akomodatifnya dengan melanjutkan relaksasi restrukturisasi kredit dengan harapan membantu bank dalam mengelola beban pencadangan sekaligus ekonomi riil untuk dapat bangkit lebih cepat tahun ini,” sebutnya.

Direktur Utama PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk. Sunarso menyampaikan tahun ini perseroan melihat kondisi ekonomi lebih optimistis. Hasil survei perseroan pun menunjukkan persepsi pelaku UMKM mulai membaik pada 2021.

Dia menyampaikan perseroan akan tetap mengusung strategi *go smaller, go faster, and go shorter* pada tahun ini. Maksudnya, perseroan akan fokus mencari debitur UMKM baru yang belum *bankable*, mempercepat operasional dengan memanfaatkan digital, dan menyediakan produk pembiayaan fleksibel dengan tenor lebih pendek.

Strategi ini dipercaya akan lebih ampuh untuk meningkatkan kinerja perseroan sekaligus mempercepat pemulihan ekonomi dari sektor UMKM. ●



Potensi *Rebound* Dana Pensiun

Seiring pulihnya kondisi perekonomian di Indonesia, kinerja industri dana pensiun berpotensi mengalami pertumbuhan optimal pada tahun 2021. Tak hanya dana kelolaan yang terus tumbuh, imbal hasil investasi pun berpotensi membaik.

Di tengah tekanan ekonomi pada 2020, industri dana pensiun masih mampu menorehkan kinerja positif. Berdasarkan Statistik Dana Pensiun per Desember 2020, industri itu berhasil memperoleh aset Rp312,2 triliun atau tumbuh 7,7% (*Year on Year*/YoY) dari 2019 senilai Rp289,7 triliun.

Industri dana pensiun berhasil membukukan pertumbuhan aset meskipun imbal hasil investasinya melambat sebagai dampak pandemi Covid-19. Pada 2020, imbal hasil investasi berhasil mencapai Rp19,1 triliun atau turun 10,9% YoY dari 2019 senilai Rp21,5 triliun.

Aspek profitabilitas industri terkoreksi seiring besarnya tantangan ekonomi selama masa pandemi, yakni pada 2020 memperoleh hasil usaha Rp16,4 triliun, turun 11,8% YoY. Tumbuhnya aset dan kinerja yang relatif terjaga menjadi cerminan bahwa dana pensiun cukup resisten terhadap guncangan dengan skala sebesar pandemi Covid-19.

Ketua Dewan Komisioner OJK, Wimboh Santoso, melihat kondisi tahun lalu sebagai sinyal bahwa industri dana pensiun berpotensi tumbuh moncer pada tahun ini.

Menurutnya, kondisi lembaga keuangan yang stabil akan membawa pengaruh positif bagi industri dana pensiun. Pulihnya kinerja bisnis membuat para pemberi kerja dapat

menyertakan pekerjaannya dalam program dana pensiun.

“Kami yakin industri dana pensiun akan berkembang terus dan pada tahun 2021 akan lebih besar lagi. Dengan adanya dana kelolaan yang lebih besar maka berbagai risiko akan muncul,” ujar Wimboh dalam Silaturahmi Virtual Tahun Baru 2021 Sektor Jasa Keuangan.

Dia pun meyakini industri dana pensiun akan melakukan manajemen risiko yang lebih kuat saat melihat adanya potensi perkembangan yang lebih besar pada 2021. Pengelolaan dana pensiun yang optimal menjadi faktor penting dalam menjamin kesejahteraan para pekerja di hari tua.

Sementara itu, Ketua Umum Asosiasi Dana Pensiun Indonesia (ADPI) Suheri mengakui, berbagai gejolak yang terjadi sepanjang 2020 cukup menekan industri. Namun, dia optimistis setelah kesulitan pasti akan terdapat kemudahan, termasuk bagi industri dana pensiun.

Kemudahan itu bisa lebih cepat jika penanganan pandemi Covid-19 berjalan optimal. Proses vaksinasi pun menjadi salah satu harapan besar bagi ADPI, sehingga aktivitas dapat kembali berjalan dan para pekerja terlindungi hari tuanya.

“ADPI berharap kondisi ekonomi 2021 akan membaik sehingga industri dana pensiun dapat berkontribusi bagi perekonomian

negara. Kalau dana pensiun tidak berkembang, akan menjadi beban pemerintah apabila nanti setelah pensiun para pekerja tidak memiliki penghasilan lagi,” ujarnya.

Hal senada juga diungkapkan oleh Ketua Umum Perkumpulan Dana Pensiun Lembaga Keuangan (DPLK) Nur Hasan juga yakin terdapat potensi besar yang dapat menumbuhkan kinerja pada 2021. Pandemi Covid-19 menunjukkan bahwa berbagai risiko dapat terjadi, dunia usaha pun akan memastikan kesejahteraan para pekerjaannya di usia tua.

Potensi pemulihan kondisi ekonomi akan menggenjot pertumbuhan aset DPLK. Nur Hasan menilai pencadangan imbal pasca kerja dan terus berjalannya pengalihan program Dana Pensiun Pemberi Kerja (DPPK) ke DPLK membuat kinerja dapat semakin membaik. Dukungan dari OJK dan pemerintah pun menjadi faktor kunci dalam mendorong kinerja industri dana pensiun.

“Kami yakin pertumbuhan aset dapat mencapai 10%–15% pada 2021,” tuturnya. ●





Digitalisasi Lembaga Pembiayaan

Dua model bisnis teknologi finansial (*fintech*) yang telah memiliki aturan baku di bawah naungan OJK, terbukti telah berkembang pesat dan turut berperan mendukung pemulihan ekonomi pasca pandemi Covid-19.

Dua model bisnis tersebut, yaitu *fintech peer-to-peer (P2P) lending* di bawah naungan OJK Industri Keuangan Non-Bank (IKNB), dan *fintech securities crowdfunding (SCF)* di bawah naungan OJK OJK Bidang Pengawasan Pasar Modal.

Kendati memiliki model bisnis yang berbeda, pengaruh kedua jenis *fintech* ini sebagai lembaga jasa keuangan digital ternyata besar, yakni merangkul Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) yang butuh pendanaan dan pembiayaan.

Berdasarkan statistik *fintech*, sepanjang periode 2020 penyaluran pinjaman industri P2P *lending* mencapai Rp74,41 triliun atau tetap naik di era pandemi mencapai 26,4% (*Year on Year/YoY*) dari capaian 2019.

Tak berhenti di sana, di tengah nuansa pemulihan dari pandemi Covid-19, penyaluran pinjaman bulanan *fintech P2P lending* per Desember 2020 bahkan mencapai Rp9,65 triliun, atau tercatat mencapai rekor penyaluran bulanan sepanjang berdiri.

Dengan capaian ini, akumulasi penyaluran pinjaman 149 *platform fintech lending* yang mempertemukan pendana (*lender*) dan peminjam (*borrower*) ini telah menyentuh Rp155,9 triliun.

Investor *lender* juga tercatat bertambah ke angka lebih dari 716.000 entitas, sementara akumulasi *borrower* telah mencapai 43,56 juta entitas.



Mewakili para pemain *fintech P2P lending*, Asosiasi Fintech Pendanaan Bersama Indonesia (AFPI) optimistis penyaluran pinjaman sepanjang tahun 2021 mampu mencapai Rp86 triliun.

Ketua Umum AFPI Adrian Gunadi menjelaskan bahwa industri *fintech* pendanaan akan terus melaksanakan perannya menjadi alternatif pendanaan bagi pelaku UMKM yang masih masyarakat *underserved* dan *underbanked*, terlebih di masa pemulihan pandemi Covid-19.

Terkini, pelaku UMKM tercatat memang mendominasi pangsa *borrower* di *platform fintech P2P lending*, baik yang konvensional, maupun syariah.

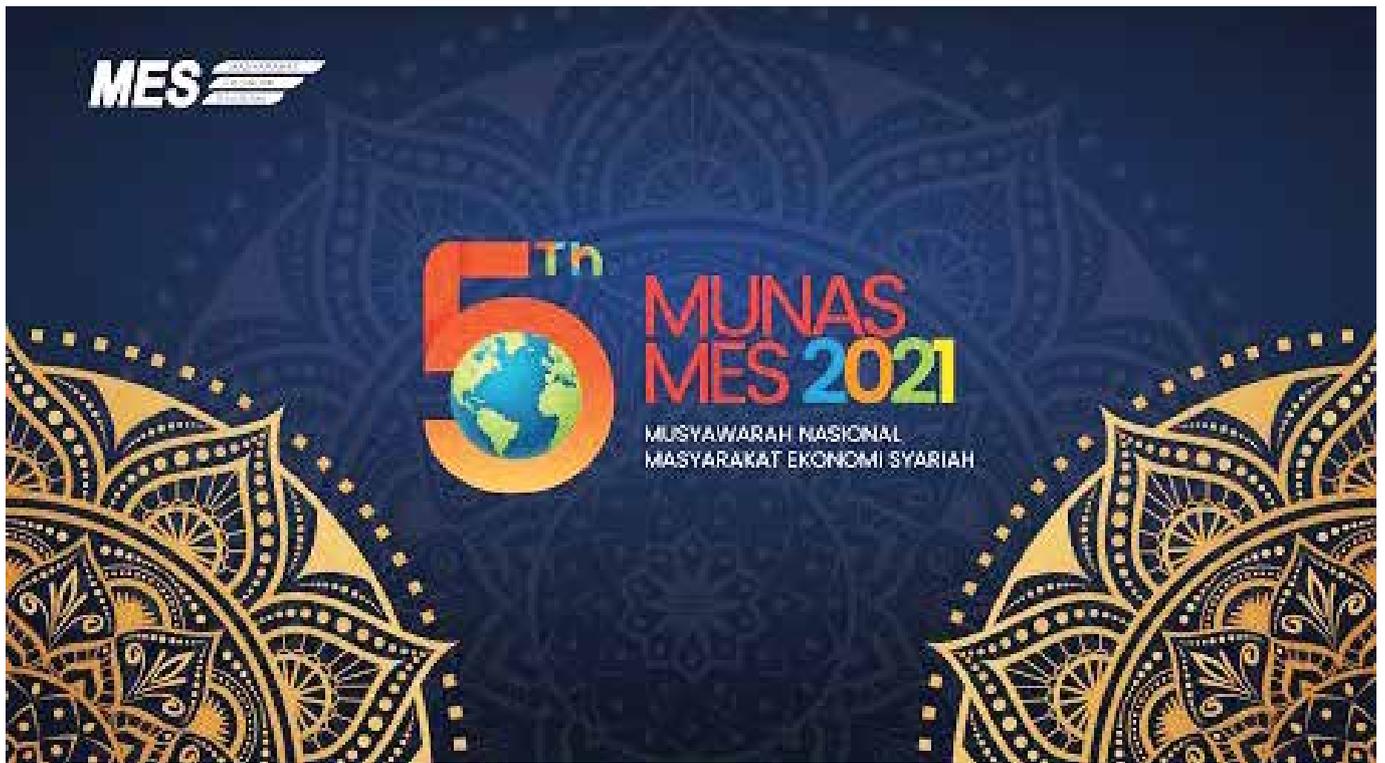
Para pelaku *fintech SCF* atau *platform* urun dana, yang sebelumnya disebut *equity crowdfunding (ECF)*, juga percaya diri mengharapkan

target pertumbuhan signifikan pada 2021, kendati secara umum lebih 'junior' ketimbang industri P2P *lending*.

Ketua Umum Asosiasi Layanan Urun Dana Indonesia (ALUDI) Reza Avesena mengungkapkan kepercayaan diri ini ditopang oleh dukungan regulasi dan *awareness* masyarakat terkait investasi lewat *platform* tekfin.

Seperti diketahui, *fintech ECF* merupakan layanan penerbitan saham dari bisnis UMKM atau usaha rintisan (*startup*).

Syarat suatu usaha menjadi 'penerbit', yakni berstatus Perseroan Terbatas (PT), memiliki laporan keuangan yang baik, dan menggunakan dana dari penerbitan saham untuk menjadi modal yang sesuai syarat OJK. ●



MUNAS MES: Tingkatkan Kontribusi Keuangan Syariah untuk Pemulihan Ekonomi

Di tengah upaya memulihkan ekonomi yang tertekan akibat pandemi Covid-19, seluruh aspek diharapkan mampu memberikan kontribusi, tidak terkecuali sektor keuangan syariah.

Ketua Umum Masyarakat Ekonomi Syariah (MES), Wimboh Santoso, mengatakan dalam mempercepat pemulihan ekonomi nasional, peran sektor jasa keuangan menjadi sangat krusial sebagai katalis penggerak, termasuk peran dari sektor ekonomi dan keuangan syariah.

“Peran sektor jasa keuangan menjadi sangat krusial sebagai katalis penggerak perekonomian kita, termasuk ekonomi dan

keuangan syariah,” kata Wimboh dalam Musyawarah Nasional MES V.

Besarnya kontribusi ekonomi syariah terhadap pemulihan ekonomi tecermin dalam melejitnya kinerja keuangan di sektor ini sepanjang tahun lalu. Wimboh menjelaskan, jasa keuangan syariah tumbuh hingga 21,58% secara *Year on Year* (YoY).

Bahkan, pembiayaan bank umum syariah mencatatkan pertumbuhan hingga 9,5% YoY di tengah kontraksi kredit perbankan nasional sebesar -2,41%. Data ini menegaskan bahwa peran ekonomi syariah dalam industri keuangan cukup vital.

Perkembangan ekonomi dan keuangan syariah di Tanah Air juga

diapresiasi dunia internasional. Sepanjang 2020, Indonesia telah diakui sebagai salah satu negara dengan progres terbaik dalam hal ekonomi dan keuangan Syariah, yaitu *Refinitiv Islamic Finance Development Report 2020* yang menempatkan Indonesia pada *ranking* ke-2 secara global sebagai “*The Most developed countries in Islamic Finance*”.

Tak hanya itu, *Global Islamic Economy Indicator 2020/2021* mencatat Indonesia sebagai *ranking* ke-4 global untuk sektor ekonomi Syariah, serta peringkat ke-6 untuk keuangan Syariah.

Penilaian lembaga internasional itu menegaskan bahwa Indonesia memiliki potensi yang besar dalam



pengembangan ekonomi dan keuangan syariah. Posisi Indonesia juga cukup strategis karena memiliki 87% atau setara 230 juta penduduk muslim.

Tren ini didukung oleh makin meningkatnya industri halal. Pada 2020, nilai perdagangan industri halal Indonesia yang mencakup makanan, kosmetik dan obat-obatan, travel, dan *fashion* telah mencapai US\$3 miliar dan terus berada dalam tren meningkat.

Namun demikian, sektor syariah bukan tanpa kendala. Sejumlah tantangan harus segera diatasi, antara lain *market share* industri jasa keuangan syariah yang masih rendah yaitu sebesar 9,90% dari total aset nasional.

Rendahnya literasi keuangan syariah yakni masih 8,93%, jauh tertinggal dibandingkan dengan indeks nasional sebesar 38,03%. Sementara itu, Indeks Inklusi Keuangan Syariah yang sebesar 9,1%, juga masih jauh tertinggal dibandingkan dengan indeks nasional sebesar 76,19%.

Selain itu, diferensiasi model bisnis atau produk syariah juga masih terbatas sehingga diperlukan inovasi dan kreativitas pelaku industri, peningkatan adopsi teknologi untuk mengikuti perkembangan teknologi, serta perlunya SDM dengan *expertise* di bidang ekonomi dan keuangan syariah.

Wimboh meminta kepada seluruh anggota MES untuk meningkatkan kegiatan dan program kerja yang bermanfaat dan efektif dalam rangka peningkatan kontribusi ekonomi dan keuangan syariah dalam mendukung perekonomian nasional.

Peran MES harus terus ditingkatkan dengan memberikan kontribusi langsung pada pemberdayaan umat dalam pendirian dan pengembangan Bank Wakaf Mikro (BWM), dan mendukung upaya peningkatan



kapasitas industri keuangan syariah seperti merger bank syariah milik negara.

Selain itu, kontribusi MES bisa dilakukan dengan aktif mendorong perkembangan ekonomi digital dan teknologi finansial syariah sebagai *platform* yang diharapkan dapat banyak membantu program-program pemberdayaan umat, terutama para pelaku UMKM.

Wakil Presiden Republik Indonesia, Ma'ruf Amin, mengatakan bahwa pengembangan ekonomi syariah harus bersinergi dengan sistem konvensional untuk memperkuat dan mempercepat proses pemulihan ekonomi nasional.

“Perlu dukungan dan komitmen yang sungguh-sungguh termasuk dari MES agar perkembangan ekonomi dan keuangan syariah dapat semakin cepat dalam mendukung perekonomian nasional,” kata Wapres.

Sementara itu, Erick Thohir terpilih sebagai Ketua Umum MES periode 2021—2024 dalam Munas tahun ini. Menteri Badan Usaha Milik Negara (BUMN) tersebut ditunjuk pada 23 Januari 2021 melalui keputusan 11 orang tim formatur yang dibentuk saat munas berlangsung.

Erick menyampaikan bahwa penunjukan ini merupakan sebuah amanah yang harus dilaksanakan dengan baik. Dia ingin membuktikan bahwa pandemi justru menjadi momentum kebangkitan ekonomi syariah di Indonesia.

“Kondisi pandemi harus menjadi momentum, untuk menunjukkan bahwa ekonomi syariah memiliki daya tahan lebih baik terhadap gejala dan krisis,” kata dia.

Dalam Munas V MES, Erick memaparkan berbagai hal, di antaranya realita bank syariah dan rendahnya tingkat penetrasi di Indonesia dibandingkan dengan negara lain. Dia mengimbau seluruh penggiat ekonomi syariah untuk fokus mengoptimalkan sistem ekonomi ini di Tanah Air.

Lebih lanjut, Erick juga menyampaikan perlunya intervensi agar ada keberpihakan kepada umat, serta peranan BUMN yang juga tidak kalah penting dalam mencapai tujuan ini.

Menurut Erick, melakukan terobosan melalui merger bank syariah di himpunan bank milik negara (Himbara) merupakan salah satu strategi konkret yang diharapkan akan menjadi pemain stabilisasi keberpihakan kepada ekonomi umat secara lebih luas. ●

Statistik Pasar Modal Indonesia

Desember 2020

Pertumbuhan SID

Jumlah Investor Pasar Modal



Jumlah Investor Reksa Dana



Jumlah Investor C-BEST

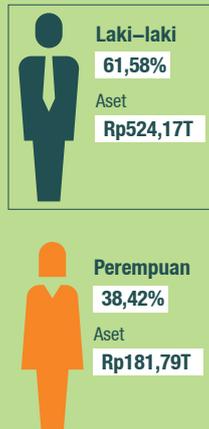


Jumlah Investor Surat Berharga Negara

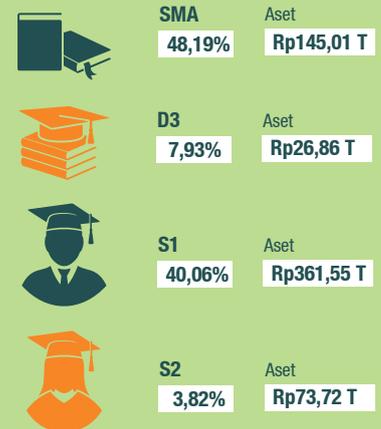


Demografi Investor Individu

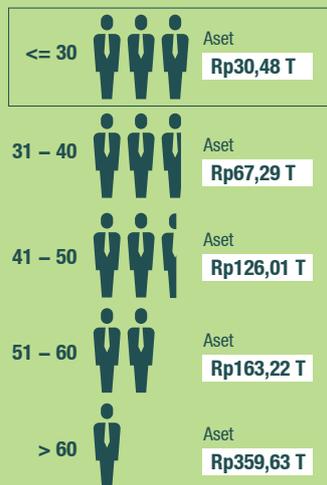
Jenis Kelamin



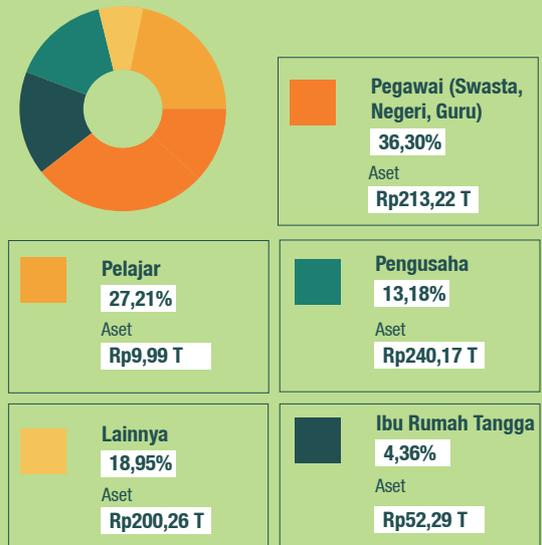
Pendidikan



Usia



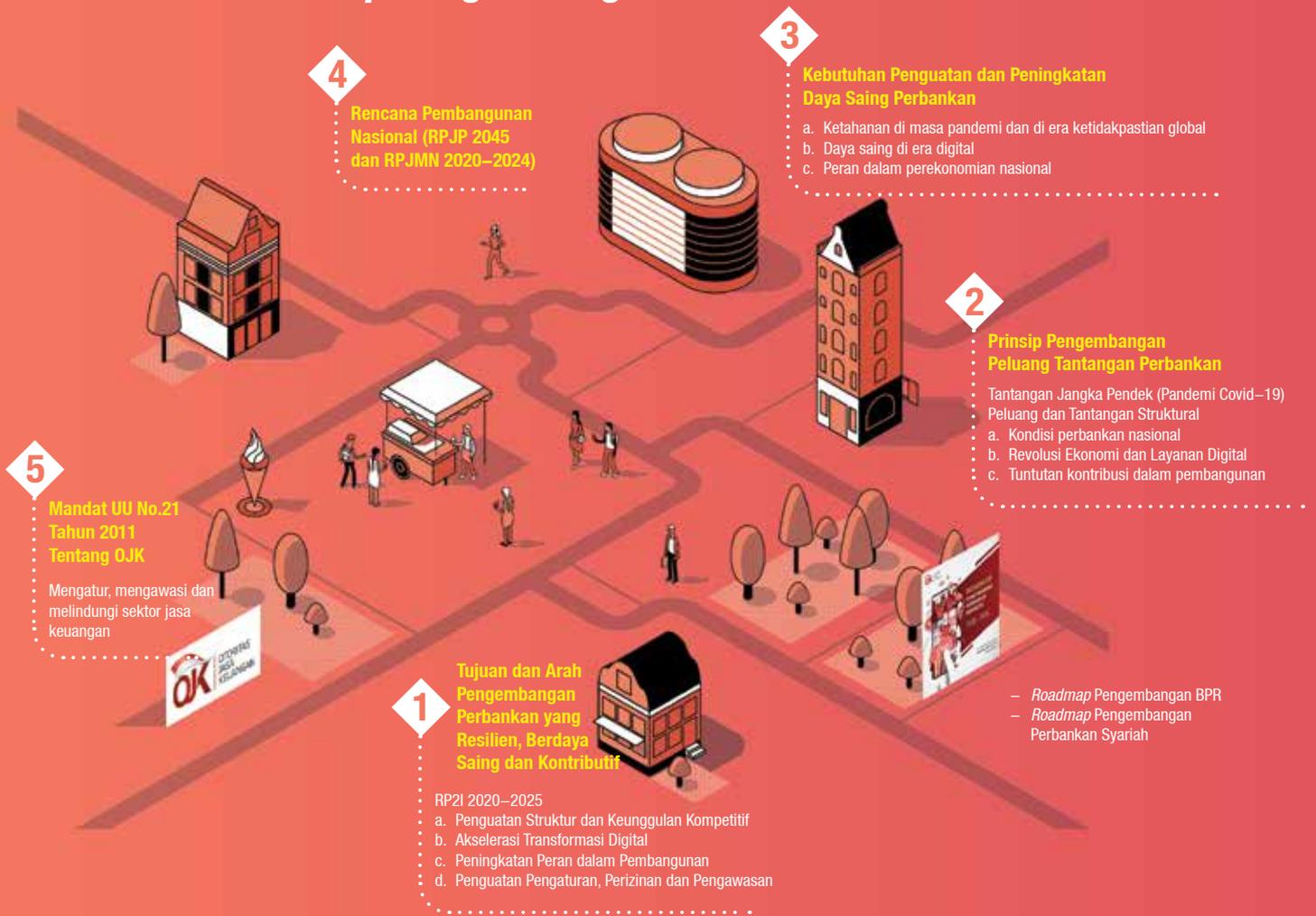
Pekerjaan



Penghasilan



Konstruksi Roadmap Pengembangan Perbankan Indonesia 2020–2025



Roadmap Pengembangan Perbankan Indonesia 2020–2025





Jurus OJK Memperkuat Ketahanan dan Daya Saing Sektor Jasa Keuangan

Pandemi Covid-19 adalah kejadian luar biasa yang berdampak besar terhadap ekonomi global dan nasional. OJK pun menjawab kebutuhan regulasi yang dibutuhkan sektor jasa keuangan dalam negeri dengan cepat di tengah tekanan krisis kesehatan ini.

Pada 2021, OJK berkomitmen untuk tetap akomodatif dalam mempertahankan ketahanan dan daya saing sektor jasa keuangan dengan 5 fokus kebijakan.

Pertama, mempercepat konsolidasi di industri jasa keuangan terutama di industri perbankan, asuransi, dan perusahaan pembiayaan. Hal ini agar pelaku usaha jasa keuangan lebih *resilient* dalam memiliki kapasitas memadai untuk mendukung perekonomian nasional.

Selama 2020, OJK telah menyetujui 1 (satu) permohonan merger bank umum, 5 (lima) proses akuisisi bank umum oleh investor strategis, serta 17 permohonan konsolidasi BPR.

Hal ini akan dilanjutkan pada 2021 dengan memberikan kemudahan dan percepatan proses perizinan serta dukungan pengaturan yang diperlukan termasuk peningkatan permodalan minimum secara bertahap.

Kedua, mengarahkan industri untuk terus memperhatikan kecukupan permodalan di antaranya

untuk pembentukan tambahan Cadangan Kerugian Penurunan Nilai (CKPN) untuk mengantisipasi penurunan kualitas kredit/ pembiayaan.

Ketiga, memperkuat penerapan tata kelola, manajemen risiko, dan *market conduct*. Pelaku jasa keuangan didorong untuk mengedepankan keterbukaan informasi, menerapkan kewajiban sertifikasi manajemen risiko bagi pengurus dan pegawai khususnya di IKNB dan penyempurnaan standar keahlian, standar praktik, dan kode etik.

Keempat, melanjutkan reformasi sektor IKNB dan pasar modal dengan mengeluarkan berbagai kebijakan antara lain batasan investasi, penyediaan dana besar, penyempurnaan aturan permodalan penetapan status, dan tindak lanjut pengawasan atau *exit policy*.

Kelima, mengembangkan pengawasan terintegrasi lintas sektor dan konglomerasi keuangan untuk mempersempit *regulatory* dan *supervisory gap* untuk menghindari *regulatory arbitrage*, meningkatkan *level playing field*, dan persaingan usaha yang sehat.

Terlebih sektor keuangan semakin terintegrasi baik dari sisi kepemilikan, produk, maupun kanal distribusi. OJK pun mendukung peraturan pemerintah terkait perundang-undangan yang mengatur *financial holding company*.

Direktur Riset Center of Reform on Economics (Core) Indonesia, Piter

Abdullah, berpendapat kebijakan otoritas pengawas telah sesuai dalam menjawab kebutuhan pelaku jasa keuangan, terutama di masa pandemi.

Kebijakan relaksasi restrukturisasi misalnya, tanpa keringanan ini maka restrukturisasi sekitar Rp1.000 triliun akan membuat beban pencadangan yang sangat besar dan bahkan membuat perbankan merugi.

“Dalam kondisi ini, justru kepercayaan masyarakat dapat tergerus sehingga membuat penarikan dana masyarakat yang besar. Ini justru bisa merembet ke masalah likuiditas dan solvabilitas yang berat. Langkah OJK sudah sangat tepat,” katanya.

Dia melanjutkan relaksasi dari OJK dijawab dengan sangat bijak oleh perbankan. Perbankan tidak serta lengah. Bahkan, tetap ketat menyisihkan beban pencadangan sesuai dengan kemampuan modalnya.

Piter berpendapat kondisi ekonomi sudah akan membaik pada tahun ini. Tekanan pada kualitas kredit perbankan pun lebih ringan dibandingkan dengan tahun lalu.

Terkait konsolidasi dan permodalan, Piter pun berpendapat OJK sudah mengambil keputusan yang tepat. Meski sebagian bank masih cukup kesulitan mencari mitra strategis, tetapi konsolidasi dan peningkatan permodalan tidak boleh mundur. ●



Pedoman Standar RIPLAY Lindungi Konsumen dan Dorong Kompetisi PUJK

Otoritas Jasa Keuangan (OJK) kembali mengingatkan kepada Industri Jasa Keuangan (IJK) untuk memenuhi standar Ringkasan Informasi Produk dan Layanan (RIPLAY).

Pedoman standar RIPLAY bagi IJK ini dirilis OJK pada tahun lalu demi mengatasi ketidakseragaman ringkasan informasi produk antar lembaga keuangan, baik perbankan, asuransi, pembiayaan, pasar modal hingga dana pensiun.

Tirta Segara, Anggota Dewan Komisioner Bidang Edukasi dan Perlindungan Konsumen OJK menyatakan standarisasi ini sangat penting untuk memudahkan konsumen dalam memahami produk yang dipasarkan.

“Transparansi merupakan salah satu prinsip perlindungan konsumen yang diamanatkan oleh peraturan OJK Nomor 1/POJK.07/2013,” katanya dalam sambutan saat merilis pedoman standar RIPLAY.

Dalam dokumen sosialisasi pedoman standar RIPLAY di Makassar, 8 September 2020, OJK menyebutkan bahwa tiap PUJK masih memiliki RIPLAY yang berbeda, baik dalam bentuk brosur, leaflet, atau *fund fact sheet*.

Penyampaian ke konsumen juga belum terstandarisasi. Bahkan ada Pelaku Usaha Jasa Keuangan (PUJK) yang memberikan RIPLAY bukan pada tahap pemberian penjelasan. Padahal, RIPLAY seharusnya disampaikan sebelum konsumen memutuskan membeli serta sebelum dilakukan penandatanganan perjanjian pembelian.

Dalam pokok pedoman standar yang diatur OJK disebutkan bahwa



RIPLAY harus berisi minimal delapan pokok informasi. *Pertama*, nama dan jenis produk/layanan serta nama penerbit. *Kedua*, data ringkas yang memuat informasi penjelasan karakteristik produk/layanan.

Ketiga, manfaat yang memuat segala yang menguntungkan dari pembelian suatu produk/layanan atau pemanfaatan tabungan, termasuk metode pemberian manfaat dan penghitungan manfaat berupa bunga.

Keempat, risiko yakni diisi dengan dampak negatif yang dapat menimbulkan kerugian akibat sebuah proses yang sedang berlangsung atau kejadian yang akan datang dari kepemilikan, penggunaan dan/atau pemanfaatan produk/layanan.

Kelima, persyaratan dan tata cara yakni berisi mekanisme atau prosedur yang harus dipenuhi oleh

konsumen dalam menggunakan, membeli atau memanfaatkan produk atau layanan. Informasi yang harus dipenuhi antara lain dokumen yang harus disiapkan konsumen, tata cara yang dapat ditempuh jika ada pengaduan serta media komunikasi yang paling dikelola oleh PUJK.

Keenam, biaya yakni berisi informasi tentang segala biaya yang dikenakan dalam pemanfaatan produk/layanan.

Ketujuh, simulasi yang berisi proses percontohan berdasarkan karakteristik produk/layanan beserta kondisi yang mempengaruhinya.

Terakhir yakni informasi tambahan yaitu diisi dengan informasi lainnya yang sering ditanyakan oleh konsumen, hal yang sering menjadi penyebab pengaduan konsumen serta hal yang penting diketahui konsumen. ●



Banjir Dukungan, UMKM Bisa Tumbuh Pesat Pasca Covid-19

Sektor Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) diyakini akan menjadi sektor yang paling awal bangkit dari masa pandemi yang membuat perekonomian merosot pada tahun lalu.

Tentu, untuk mempercepat ekspansi bisnis, UMKM perlu memanfaatkan perkembangan digital. Pasalnya, pandemi telah mempercepat transformasi digital dan membuat perubahan model bisnis menjadi tak bisa terelakkan.

Berkaca pada pengalaman beberapa periode krisis, UMKM lebih tahan banting dan mampu cepat pulih. Apalagi, pemerintah pun tak tinggal diam dan terus memberikan berbagai insentif. Misalnya berupa subsidi bunga, subsidi premi penjaminan kredit, hingga penempatan dana pemerintah di perbankan untuk menstimulus kredit UMKM.

OJK ikut berperan dalam pemulihan ekonomi UMKM lewat dukungan terhadap ekosistem lembaga jasa keuangan.

Ketua Dewan Komisiner OJK Wimboh Santoso mengungkapkan upaya ini akan diawali dengan integrasi dari hulu sampai hilir yang termasuk penyediaan alternatif pembiayaan sampai dengan pemasaran produk UMKM dan ultra mikro.

“Salah satunya, kami akan memperluas akses UMKM terutama KUR melalui program KUR klaster di seluruh Indonesia. Ini sudah ada di tiga tempat, di Lampung, Sumatera Selatan, dan juga di Malang Jawa Timur,” jelasnya dalam Pertemuan Tahunan Industri Jasa Keuangan 2021.

Ada pula upaya digitalisasi proses KUR sebagaimana *pilot project*-nya telah sukses dilakukan di Bali, digitalisasi Bank Wakaf Mikro, serta didukung dengan kolaborasi antara industri BPR dan teknologi finansial *peer-to-peer lending* melalui skema *channeling* dan *referral*.

Selain itu, ditambah pula mulai beroperasinya akses permodalan melalui penerbitan efek untuk UMKM, lewat layanan *securities crowdfunding* di sektor *fintech* pasar modal sejak awal 2021.



Seperti diketahui, OJK sudah merilis peraturan OJK No 57/POJK.04/2020 tentang Penawaran Efek Melalui Layanan Urun Dana Berbasis Teknologi Informasi ini merupakan pembaruan dari POJK No 37/POJK.04/2018 terkait Layanan Urun Dana Melalui Penawaran Saham Berbasis Teknologi Informasi.

Lewat regulasi terbaru itu, UMKM dapat mencari permodalan tambahan melalui penerbitan efek lewat platform teknologi finansial *Securities Crowd Funding* (SCF) atau *fintech* urun dana.

“Lalu kita juga akan membina para UMKM ini baik untuk produksi maupun *packaging*, dan kita juga akan membuat *marketplace*, bahkan sudah jadi, yang disebut UMKM-MU. Jadi produk UMKM bisa dijual melalui *marketplace* UMKM-MU dengan gratis.”

Senada, himpunan bank milik negara (Himbara) juga terus memperluas kerja sama penyaluran KUR lewat *platform* digital sehingga menjangkau lebih banyak UMKM.

Kerja sama penyaluran KUR telah dilakukan Himbara dengan

mitra *platform* digital seperti Gojek, Grab Indonesia, Shopee Indonesia, dan Tokopedia sejak tahun lalu, melalui program Digiku. Adapun plafon KUR pada 2021 sebesar Rp253 triliun, meningkat dari tahun sebelumnya Rp220 triliun.

Permintaan kredit lewat *platform* digital terus naik seiring dengan perubahan pola belanja masyarakat yang telah bergeser ke *online marketplace*. Bank Mandiri, misalnya, mencatat kredit di segmen mikro melalui *marketplace* mencapai Rp21,7 miliar pada akhir Desember 2020, naik 21% secara tahunan.

Himbara optimistis nominal dan jumlah UMKM penerima KUR melalui *platform* digital terus naik mengingat potensi UMKM yang tergabung ke dalam *e-commerce* cukup besar dan bertambah setiap tahun.

Tak bisa dipungkiri, sulitnya akses permodalan dan pembiayaan masih merupakan faktor penghambat pengembangan bisnis UMKM dari tahun ke tahun.

UMKM hanya mendapatkan sekitar 19% dari total porsi

pembiayaan perbankan kepada pihak ketiga. Padahal kontribusi UMKM terhadap perekonomian nasional cukup besar. Data Kemenkop UKM menyatakan sebanyak 60 juta UMKM menyerap 96,8% tenaga kerja nasional.

Sebagian besar UMKM memang dinilai belum *bankable* atau belum layak mendapatkan kredit perbankan. Hal itu pula yang mendorong OJK mengeluarkan aturan terkait penawaran efek berbasis *fintech* urun dana atau *Securities Crowd Funding* (SCF).

Kendati baru seumur jagung, pelaku *fintech* urun dana sudah mampu mendapatkan kepercayaan dari para UMKM dan investor.

Ketua Umum Asosiasi Layanan Urun Dana Indonesia (ALUDI) Reza Avesena menuturkan pelaku *platform fintech* urun dana optimistis nilai penawaran mampu tumbuh signifikan didukung regulasi dan *awareness* masyarakat terkait investasi lewat *platform* tekfin.

“Walaupun industri ini masih muda, kita sudah semakin matang menghadapi 2021. Kita sudah punya asosiasi, dan mendapat dukungan OJK menjadi *platform* SCF. Kami yakin semakin banyak masyarakat yang tertarik bergabung ke ekosistem kita,“ ujarnya, Kamis (21/1/2021).

Untuk bisa menerbitkan saham dan dapat permodalan lewat SCF, UMKM harus memiliki badan hukum Perseroan Terbatas (PT), memiliki laporan keuangan yang baik, dan menggunakan dana dari penerbitan saham untuk menjadi modal yang sesuai syarat OJK.

Sejauh ini, tiga *platform* yang masih memiliki status sebagai ECF sudah mengumpulkan 20.811 pemodal, dengan Rp163,3 miliar transaksi pembelian efek dari 121 UMKM. Ketiganya yakni PT Santara Daya Inspiratama (Santara), PT Investasi Digital Nusantara (Bizhare), serta PT Crowddana Teknologi Indonusa (CrowdDana). ●



Kewaspadaan Transaksi Digital di Era Pandemi

Perlu diakui, sulit menjegal *platform* investasi atau ‘pinjaman *online*’ (pinjol) ilegal. Pasalnya, setelah diblokir pun, para oknum bisa membuat *website* atau aplikasi tersebut hidup lagi, dengan nama berbeda, dengan modus yang variatif, dan hanya dalam hitungan hari. Oleh sebab itu, edukasi masyarakat harus terus jadi fokus.

Kepala Departemen Penyidikan Sektor Jasa Keuangan OJK dan Ketua Satgas Waspada Investasi (SWI), Tongam L. Tobing, mengungkapkan hal ini menilik akumulasi jumlah *platform* ilegal yang telah diblokir sejak 2018 hingga Februari 2021 telah mencapai 3.107 *platform*.

“Dulu itu kebanyakan situs web dan aplikasi, sekarang dilengkapi media sosial yang bagus, jadi makin melebar praktiknya. Kami pun terus berkejaran dengan mereka untuk pemberantasan, karena kalau kami blokir hari ini, mereka akan buat lagi atau ganti nama besoknya. Jadi, yang paling utama adalah meningkatkan kesadaran masyarakat,” ujarnya.

Terlebih, pada 2020, di mana tren perkembangan teknologi finansial (*fintech*) ilegal di sektor jasa keuangan ini semakin banyak modusnya dan memanfaatkan momentum pandemi Covid-19.

“Covid-19 kemarin memang mereka memanfaatkan untuk menjerat

korban, karena ketika itu ada saja masyarakat yang kebutuhan dananya mendesak,” ungkap Tongam.

Oleh sebab itu, Tongam menekankan di masa transisi menuju *new normal* ini, peran serta masyarakat begitu dibutuhkan, terutama untuk lebih jeli karena modus-modus mereka semakin variatif.

Sebagai contoh, ada yang mirip *peer-to-peer* (P2P) *lending* yang mempertemukan pendana (*lender*) dan peminjam dana (*borrower*), ada yang bermodus koperasi *online*, *money game* atau MLM, pergadaian, investasi bodong, bahkan ada pula yang sengaja membuat nama *platform*-nya mirip-mirip dengan *fintech* resmi, hanya beda spasi atau satu huruf saja untuk mengecoh masyarakat.

Tongam berharap masyarakat makin jeli dan bisa saling mengingatkan sesama yang benar-benar berminat untuk melakukan investasi secara digital atau membutuhkan dana *online* agar tak salah arah dan terjebak ke *platform* ilegal.

Beberapa tips agar terhindar dari jeratan *fintech* ilegal, di antaranya sejak awal memahami

risiko, rajin melihat data *fintech* resmi dan berizin dari OJK, mempertimbangkan bagaimana bunga dan *fee* yang ditawarkan, serta melihat tata cara penagihan dan syarat-syarat dalam aplikasi yang diunduh.

Sebagai industri yang kerap dikaitkan dengan praktik ‘pinjol’, Asosiasi Fintech Pendanaan Bersama Indonesia (AFPI) menekankan bahwa *platform* resmi dan ilegal jauh berbeda dari sisi aspek keamanan.

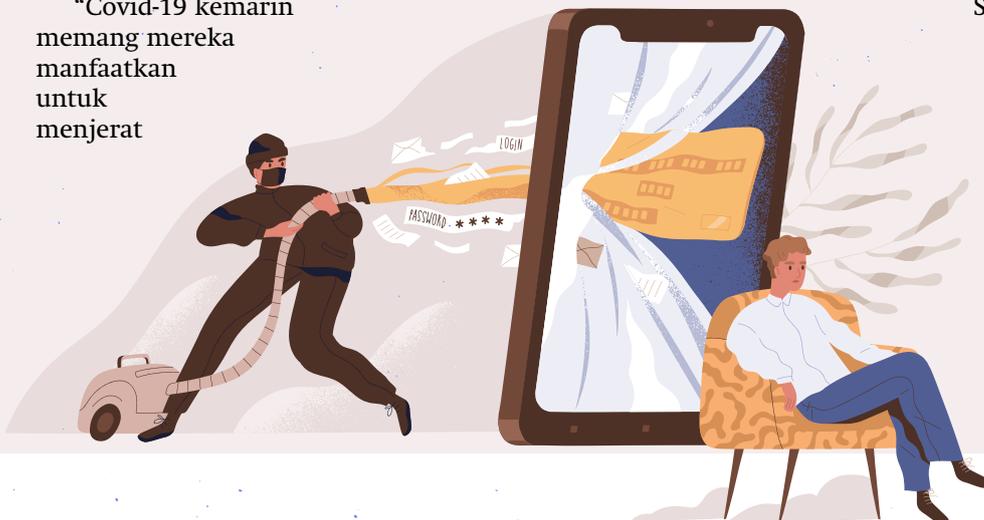
Juru Bicara AFPI Andi Taufan Garuda Putra menceritakan salah satunya dari sisi data pribadi, di mana *platform* ilegal biasanya meminta izin untuk mampu mengakses data pribadi dan meminta pengguna membagikan kontak dalam perangkatnya.

Berbeda jauh dengan *platform* resmi yang bernaung dibawah OJK, dimana *platform fintech* akan dibatasi hanya boleh mengakses data ‘Camilan’ atau *camera*, *microphone*, dan *location* untuk pendaftaran.

Selain itu, dari sisi investasi para *lender*, jelas sangat berbahaya karena banyak *borrower* ‘nakal’ di *platform* ilegal yang biasanya sengaja berencana melakukan gagal bayar.

Adapun, *fintech* P2P resmi dan berizin OJK sudah pasti menjamin keamanan para *lender*, dengan memilih *borrower* berkualitas. Salah satunya dengan membangun infrastruktur *Fintech Data Center* (FDC) untuk mengantisipasi para peminjam bermasalah.

“FDC ini salah satunya berguna untuk melihat mana saja *borrower* bermasalah dan terkena *blacklist* oleh salah satu anggota. Jadi *platform* lain yang sudah bergabung dalam FDC tidak akan menyalurkan pinjaman ke *borrower* tersebut,” ungkap Taufan. ●

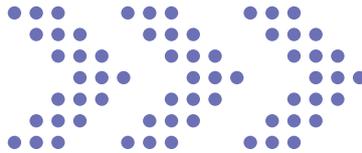




TRIVIA



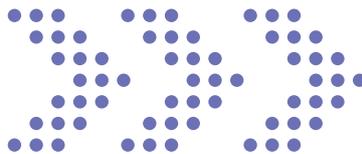
VAKSIN COVID-19



5M

(Memakai masker, Mencuci tangan pakai sabun dan air mengalir, Menjaga jarak, Menjauhi kerumunan, dan Membatasi mobilisasi dan interaksi)

VAKSIN INVESTASI ILEGAL 2L



2L

(legal dan logis)

“Penting untuk selalu diingatkan ke masyarakat bahwa sebelum memanfaatkan *fintech lending* dan mencoba berinvestasi harus pahami ‘dua L’. Yaitu Legal atau perusahaan itu harus punya izin dari otoritasnya dan Logis, yaitu penawaran keuntungan yang ditawarkan sesuai dengan keuntungan yang wajar”

– Satgas Waspada Investasi OJK





Presiden Joko Widodo mengajak semua pemangku kepentingan menggunakan cara–cara *extraordinary* untuk meningkatkan inklusi keuangan. Peningkatan inklusi keuangan perlu dilakukan terutama di daerah–daerah yang masih pasif, khususnya untuk rakyat kecil dan UMKM.

Aplikasi LokasiKu Permudah Akses Layanan Keuangan

Hal tersebut disampaikan Presiden Joko Widodo saat memberikan arahan dalam Rapat Koordinasi Nasional Tim Percepatan Akses Keuangan Daerah (TPKAD) 2020 yang diselenggarakan pada 10 Desember 2020.

Kepala Negara menyebutkan, data per September 2020 menunjukkan 73,7% kredit bank umum terkonsentrasi di Pulau Jawa. Indeks inklusi keuangan

Indonesia 2019 baru sebesar 76%, atau masih di bawah negara ASEAN lainnya.

Indeks inklusi keuangan Indonesia masih terpaut jauh dari Singapura yang sudah mencapai 98%, Malaysia 85%, dan Thailand 82%. Meski tertinggal dari negara Asean lainnya, akses terhadap produk dan layanan jasa keuangan (inklusi keuangan) di Indonesia telah meningkat 8,39% dalam tiga tahun terakhir.

Survei Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan (SNLIK) ketiga yang dilakukan OJK pada 2019 menunjukkan indeks inklusi keuangan sebesar 76,19%. Angka tersebut meningkat dibandingkan dengan hasil survei OJK 2016 yakni indeks inklusi keuangan sebesar 67,8%.

Untuk meningkatkan inklusi keuangan, OJK terus mendorong berbagai inovasi dengan memanfaatkan teknologi digital.



Salah satunya, OJK baru-baru ini meluncurkan LokasiKu atau aplikasi *online* untuk mengetahui titik akses penyedia jasa keuangan.

LokasiKu diluncurkan pada hari penutupan Bulan Inklusi Keuangan pada 5 November 2020. Aplikasi ini berfungsi sebagai penyedia informasi titik akses layanan keuangan terdekat dengan berbasis teknologi *geospatial*.

Aplikasi ini tersedia dua versi, yaitu *mobile* dan *website*. Untuk versi *mobile*, LokasiKu bisa diunduh di Apple Store dan Google Play secara cuma-cuma.

Ada lima fitur utama yang ditawarkan aplikasi LokasiKu. *Pertama*, menyediakan informasi lokasi titik akses layanan keuangan terdekat. *Kedua*, melakukan pencarian lokasi titik akses layanan keuangan berdasarkan kategori nama penyedia jasa keuangan,

kategori produk atau layanan, dan kategori sektor jasa keuangan.

Ketiga, menyediakan informasi rinci terkait titik akses layanan keuangan. *Keempat*, menyediakan informasi petunjuk arah menuju titik akses layanan keuangan. *Kelima*, yaitu memfasilitasi penyampaian informasi dan penilaian terkait titik akses layanan keuangan.

Sejak dirilis pada 3 September 2020 di Google Play, aplikasi LokasiKu telah diunduh lebih dari 100 kali. Untuk bisa menggunakannya, setelah diunduh dan terpasang pengguna dapat membuka aplikasi LokasiKu dan masuk (*login*) menggunakan akun yang telah didaftarkan.

Beberapa saat kemudian, pengguna akan diantar ke tampilan utama LokasiKu. Selanjutnya, pengguna dapat menuliskan nama lembaga keuangan yang dicari. Kemudian klik tombol lembaga keuangan dan pilih produk atau layanan keuangan yang dibutuhkan seperti ATM, Kantor Cabang, Kegiatan Pelayanan Kas, Agen Laku Pandai, dan lain lain.

Berikutnya pilih produk atau layanan yang dibutuhkan seperti tabungan hingga pengajuan kredit investasi. Langkah terakhir, klik tombol cari pada aplikasi.

Adapun pencarian titik akses penyedia layanan keuangan terdekat dapat diketahui hingga radius 5 kilometer dari lokasi pengguna berada. Selain sektor perbankan,

pengguna dapat menemukan titik akses sektor jasa keuangan lain seperti perasuransian, pasar modal, BPJS, *multifinance*, dana pensiun, pergadaian.

Kehadiran aplikasi LokasiKu diharapkan dapat membantu masyarakat untuk mengetahui titik akses layanan keuangan terdekat. Di samping itu, masyarakat dapat berkontribusi dalam berbagi informasi layanan keuangan untuk mendorong perluasan akses layanan keuangan di Indonesia.

Melalui pemanfaatan teknologi, informasi titik layanan keuangan saat ini ada dalam genggam tangan melalui ponsel maupun *website*, kapan pun dan di mana pun.

Pengembangan aplikasi LokasiKu juga bertujuan sebagai media penyedia informasi titik akses layanan keuangan terdekat dengan berbasis teknologi *geospatial*, meningkatkan akses dan penggunaan produk atau layanan keuangan oleh masyarakat, dan mendukung program penyaluran bantuan sosial pemerintah.

Anggota Dewan Komisioner Bidang Edukasi dan Perlindungan Konsumen OJK, Tirta Segara, mengatakan pihaknya berharap komitmen seluruh pihak dalam mendorong peningkatan inklusi keuangan sehingga dapat mencapai target inklusi keuangan 90% pada 2024 seperti arahan Presiden.

Aplikasi LokasiKu merupakan hasil kerja sama dengan Asian Development Bank (ADB). *Deputy Country Director* ADB, Said Zaidansyah, mengapresiasi diluncurkannya aplikasi LokasiKu. Dia mengatakan ADB mendukung berbagai inisiatif yang bertujuan untuk mendorong akses keuangan, literasi keuangan, dan perlindungan konsumen keuangan.

“Ke depannya, ADB akan terus siap bekerja sama dengan berbagai pihak, termasuk OJK untuk mendorong terjadinya inklusi keuangan di Indonesia,” ungkapnya. ●





Mudahnya Laporkan Aduan Lewat APPK

Ada kalanya konsumen mengalami suatu permasalahan saat memanfaatkan produk dan layanan keuangan. Permasalahan tersebut dapat disebabkan oleh kelalaian konsumen maupun dari Pelaku Usaha Jasa Keuangan (PUJK).

Secara umum, permasalahan yang seringkali dilaporkan ke OJK diakibatkan dari dua hal. *Pertama*, pemahaman konsumen yang kurang lengkap atas produk atau layanan keuangan yang digunakannya.

Kondisi tersebut sejalan dengan data OJK bahwa tingkat literasi keuangan masyarakat relatif masih rendah. Meskipun konsumen atau masyarakat merasa sudah mengenal produk dan layanan jasa keuangan yang beredar di Indonesia, tapi pada kenyataannya masih sedikit yang paham secara detil mengenai karakteristik, jenis, manfaat, risiko, serta biaya dari produk dan layanan jasa keuangan yang digunakannya.

Kedua, kondisi dimana masih banyak PUJK yang tidak

menerapkan prinsip perlindungan konsumen dalam menjalankan usahanya. Banyak dari PUJK yang belum optimal dalam memberikan informasi dan mengedukasi konsumennya tentang produk dan layanannya, menggunakan kontrak/perjanjian produk yang sulit dipahami konsumen, *after sales services* yang tidak sesuai dengan perjanjian awal, dan hal lainnya yang dapat menimbulkan ketidakpuasan, yang akhirnya akan menimbulkan pengaduan konsumen.

Padahal, penanganan pengaduan konsumen yang efektif dan efisien merupakan salah satu hal penting yang berkaitan dengan aspek kepercayaan konsumen dan masyarakat terhadap sektor jasa keuangan (*market confidence*).

OJK terus melakukan upaya penyempurnaan ketentuan dan mekanisme penanganan pengaduan yang efektif dan efisien di sektor jasa keuangan. Oleh karena itu, OJK meluncurkan Aplikasi Portal Perlindungan Konsumen (APPK)

yang efektif dapat digunakan sejak 1 Januari 2021.

Aplikasi ini diharapkan dapat mempercepat semua proses pengaduan dan penyelesaian sengketa nasabah sektor jasa keuangan perbankan, asuransi, perusahaan pembiayaan, teknologi finansial, pasar modal dan pelaku jasa keuangan lainnya di bawah pengawasan OJK.

APPK merupakan sistem berbasis *website* yang dapat diakses oleh seluruh pihak secara daring. Layanan Utama APPK yang dapat digunakan oleh konsumen dan masyarakat, yaitu layanan pertanyaan, informasi dan pengaduan.

Untuk layanan pertanyaan dan informasi, konsumen dan masyarakat dapat menggunakan layanan tersebut apabila terdapat pertanyaan dan ingin memberikan informasi kepada OJK seputar sektor jasa keuangan. Misalnya, pertanyaan atau informasi terkait legalitas perusahaan maupun seputar produk dan layanan. Sementara layanan



pengaduan dapat digunakan bagi konsumen yang ingin menyampaikan keluhan kepada PUJK terkait produk atau layanan keuangan yang digunakannya.

Konsumen dan masyarakat dapat mengakses APPK melalui <http://kontak157.ojk.go.id> melalui halaman *browser* pada telepon genggam, komputer maupun *gadget* elektronik lainnya selama terhubung dengan koneksi internet.

Dengan sistem APPK, konsumen akan dipermudah dalam menyampaikan pengaduannya ke PUJK. Konsumen dapat menyampaikan pengaduan secara daring dan kemudian memantau proses penanganannya juga secara daring. Kemudian PUJK akan mendapatkan pemberitahuan atau *alert* dari sistem jika ada pengaduan konsumennya yang masuk melalui sistem.

PUJK menjadi lebih mudah memonitor, menindaklanjuti, dan memperbaharui status penanganan pengaduan konsumen. Jika konsumen tidak sepakat dengan tanggapan PUJK sehingga timbul sengketa, maka melalui APPK konsumen dapat melanjutkan upaya penyelesaian sengketanya ke Lembaga Alternatif Penyelesaian Sengketa Sektor Jasa Keuangan atau LAPS SJK.

LAPS akan menerima notifikasi atau *alert* dari konsumen dan menindaklanjutinya dengan memanfaatkan data dan dokumen yang sudah ada sebelumnya di dalam sistem sehingga menghindari duplikasi permintaan data dan informasi yang diharapkan dapat mempercepat proses penyelesaian sengketa.

Sebagai informasi, secara ketentuan, mekanisme penanganan pengaduan konsumen di sektor jasa keuangan terbagi menjadi 2 (dua) tahapan yaitu : *Internal Dispute Resolution* (IDR) dan *External Dispute Resolution* (EDR).

Pada saat konsumen memiliki permasalahan dan melakukan pengaduan kepada PUJK, maka konsumen harus menyampaikan



pengaduannya terlebih dahulu ke PUJK dimana konsumen membeli produk atau menggunakan layanannya. Setelah itu, PUJK wajib menanggapi dan mengupayakan penyelesaian pengaduan yang telah disampaikan. Proses inilah yang kemudian disebut dengan proses IDR.

Apabila dalam tahap IDR ini tidak terjadi kesepakatan antara konsumen dengan PUJK atau konsumen menolak upaya penyelesaian yang diajukan oleh

PUJK, maka pengaduan tersebut berubah menjadi sengketa.

Selanjutnya konsumen dapat mengupayakan penyelesaian sengketanya melalui mekanisme EDR, baik melalui jalur “pengadilan” atau “di luar pengadilan” tergantung kesepakatan kedua belah pihak.

Pada tahap EDR ini, konsumen diberikan keleluasaan untuk memilih *choice of forum* yang akan digunakan sebagai upaya untuk menyelesaikan sengketa yang terjadi dengan PUJK. Khusus untuk sengketa di sektor jasa keuangan, konsumen dapat memohon penyelesaian sengketa melalui pengadilan atau LAPS SJK.

Melalui APPK, kedua tahapan proses penanganan pengaduan dan penyelesaian sengketa di Sektor Jasa Keuangan dapat lebih mudah dilakukan dengan *Service Level Agreement* (SLA) atau jangka waktu penyelesaian yang terpantau oleh para pihak, baik oleh Konsumen, PUJK maupun LAPS.

Tidak hanya itu, APPK juga menyediakan sistem monitoring bagi OJK untuk memantau dan memastikan bahwa proses penanganan pengaduan oleh PUJK dan upaya penyelesaian sengketa oleh LAPS terlaksana secara efektif dan sesuai ketentuan.

Pemantauan yang dilakukan oleh OJK melalui APPK dapat mempermudah OJK untuk melihat adanya kasus atau permasalahan yang berindikasi melanggar ketentuan sektor jasa keuangan sehingga dapat melakukan tindakan secara cepat apabila diperlukan untuk melakukan pemeriksaan khusus sebagai upaya tindak lanjut. ●

Realisasi Restrukturisasi Kredit OJK

OJK menilai stabilitas sektor jasa keuangan dalam kondisi terjaga berkat sejumlah kebijakan yang dilakukan termasuk pemberian restrukturisasi kredit perbankan.

Kebijakan restrukturisasi dikeluarkan OJK sejak Maret

2020 terbukti menjaga stabilitas sektor jasa keuangan dari tekanan ekonomi akibat pandemi Covid-19 sehingga OJK memutuskan memperpanjang kebijakan restrukturisasi kredit perbankan dari Maret 2021 menjadi Maret 2022.

OJK mendukung program Pemulihan Ekonomi Nasional (PEN) yang dilakukan oleh pemerintah seperti pelaksanaan subsidi bunga, penjaminan UMKM dan korporasi serta penempatan dana pemerintah untuk penyaluran kredit.

REALISASI RESTRUKTURISASI KREDIT/PEMBIAYAAN



Perbankan
(per 5 Oktober 2020)

Total Debitur
7,53 JUTA

Nilai
Rp914,65 TRILIUN



UMKM
Jumlah Debitur

5,88 JUTA

Nilai
Rp361,98 TRILIUN



Perusahaan Pembiayaan
(per 27 Oktober 2020)

Jumlah Kontrak Restrukturisasi
4,79 JUTA

Nilai
Rp177,66 TRILIUN



Bank Wakaf Mikro
(per Agustus 2020)

Nilai
Rp4,52 MILIAR



Lembaga Keuangan Mikro
(per Agustus 2020)

Nilai
Rp26,44 MILIAR

REALISASI PROGRAM PEMULIHAN EKONOMI NASIONAL



HIMPBARA
Penyaluran Kredit

Rp166,39 TRILIUN



BANK PEMBANGUNAN DAERAH (BPD)
Penyaluran Kredit

Rp17,39 TRILIUN



BANK SYARIAH
Penyaluran Pembiayaan

Rp1,7 TRILIUN



FOKUS KEBIJAKAN OJK KE DEPAN

01 → **Melanjutkan Kebijakan Restrukturisasi**

Implementasi relaksasi kebijakan restrukturisasi langsung lancar dan penerapan restrukturisasi hanya satu pilar akan terus dilanjutkan. Perpanjangan restrukturisasi diberikan secara selektif berdasarkan asesmen bank untuk menghindari *moral hazard*.

02 → **Akselerasi Roda Perekonomian Nasional**

Mengakselerasi gerak roda ekonomi di daerah untuk menopang ekonomi nasional, memfasilitasi percepatan serapan *government spending*.

03 → **Optimalisasi Peran Industri Keuangan**

Peran industri keuangan dioptimalkan melalui dukungan pembiayaan usaha padat karya dan/atau konsumsi yang memiliki *multiplier effect* tinggi.

04 → **Percepatan Ekosistem Digital Ekonomi dan Keuangan Terintegrasi**

Mempercepat terbangunnya ekosistem digital ekonomi dan keuangan yang terintegrasi, melanjutkan reformasi IKNB dan pasar modal sehingga memiliki daya tahan yang kuat dan berdaya saing.

05 → **Penguatan Pengawasan Terintegrasi**

Penguatan pengawasan terintegrasi didukung dengan percepatan reformasi IKNB dan Pasar Modal serta penyempurnaan infrastruktur pengawasan dan perizinan berbasis teknologi.



‘Mansurmology’ ala Yusuf Mansur

Sederet tokoh atau *influencer* ternama turut meramaikan dan merekomendasikan dunia pasar modal, salah satunya ustad Yusuf Mansur. Lewat akun Instagram-nya pada Rabu (3/12/2020), Yusuf memperkenalkan konsep Mansurmology.

Sebuah konsep yang disebutnya memiliki sudut pandang berbeda dengan investor saham lainnya yang lebih banyak mencari keuntungan. Dia menekankan investasi saham bukan sekadar mencari keuntungan, tetapi juga untuk memiliki perusahaan.

“Prinsip Mansurmology sederhana *aja*. Berkahin dan ikut berkahnya, dari perusahaan yang melayani hajat hidup orang banyak,” ujar Yusuf.

Dia menjabarkan investasi saham bisa dimulai dengan kolektif dan sejauh ini, semangat itu sudah muncul, tercermin dari kenaikan sejumlah saham yang disarankannya.

Selain itu, publik juga dapat memulai investasi di saham yang memberikan keberkahan, yakni

emiten yang melayani hajat hidup orang banyak. Dugaan bahwa Yusuf di-*endorse* pihak tertentu pun ditampiknya.

“Saya ga ada urusan dengan permintaan dan *endorse*. Dari awal, ga ada satupun juga sekuritas dan BUMN yang *japri-japri* saya soal *ginian*. Ngeh juga *engga* kali, hehehe,” ucapnya.

Sebelum berhasil menarik publik untuk berinvestasi di saham, Yusuf pernah melakukan ajakan serupa beberapa tahun lalu. Tepatnya, pada awal Februari 2018.

Utang Main Saham

Yusuf Mansur memberikan respon terkait maraknya investor yang menderita kerugian, bahkan terlilit utang setelah bermain saham. Dalam salah satu unggahannya di akun Instagram-nya, @yusufmansurnew, Yusuf mengaku baru tahu bahwa banyak pengikutnya yang berutang untuk membeli saham, termasuk menggadaikan kendaraan dan meminjam dari *platform* pinjaman *online* (pinjol).

Dia pun mengingatkan para pengikutnya untuk tidak mengulangi tindakan tersebut. Yusuf mengatakan sebaiknya jika ingin berkecimpung di saham dilakukan secara bertahap dan menggunakan dana yang telah ada.

“Buat kawan-kawan, bertahap aja *maen* saham. Dari dana yang ada. Kalau jual-jual, *cakep*. Jual aset tidur dan nganggur. Tapi jamin-jaminkan, jangan. Sebab ada bunga. Jangan sampai,” tambah Yusuf.

Tidak hanya itu, Yusuf turut mengomentari investor-investor yang dananya ‘nyangkut’ di saham-saham tertentu. Menurutnya, itu menjadi pengalaman dalam berinvestasi saham dan hanya menganjurkan para pengikutnya untuk berdoa dan bertahan.

“Makanya saya ngajarin *to own*. saya ngajarin *to own*. Buat memiliki. Jangka panjang. *Long term*. Kayak nabung saham. *Kalo* jangka panjang *sih*, relatif aman. Kerjaannya, beli-beli *aja*. Tahan. Untuk memiliki,” tulisnya lagi. ●

Mengintip Kesuksesan Perusahaan Rintisan

Bisnis saat ini selain mengejar keuntungan juga harus punya dampak buat banyak orang

Membangun perusahaan rintisan (*startup*), tidaklah mudah. Butuh sebuah keinginan, kemauan dan keberanian untuk pantang menyerah menggerakkan bisnisnya, agar perusahaan bertahan dalam jangka waktu yang lama.

Upaya tersebut diperlukan agar *image startup* sebagai perusahaan yang cepat berkembang tetapi cepat juga matinya bisa dipatahkan. Oleh

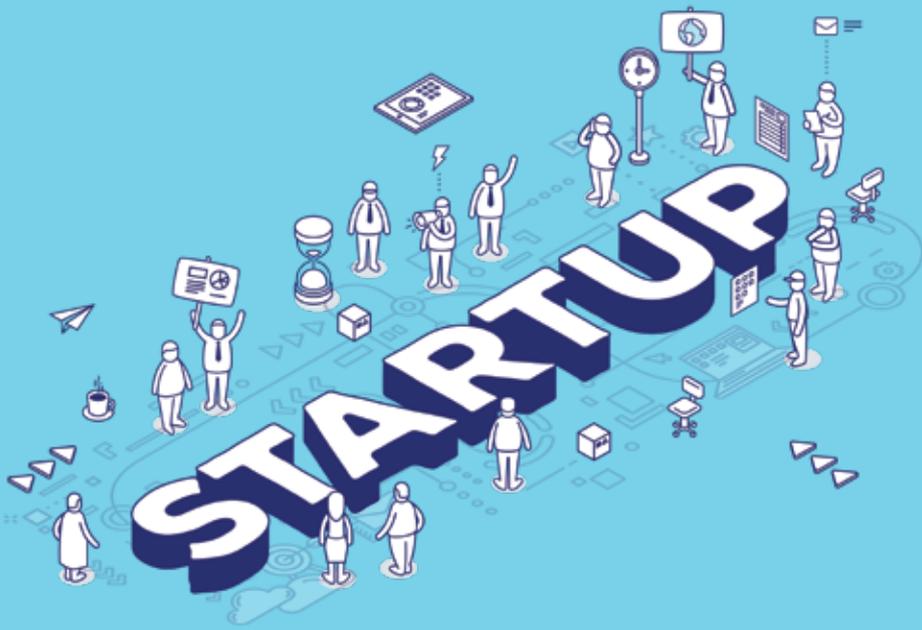
karena itu, para pemilik *startup* membangun dengan gigih *brand* perusahaan serta memutar otak menjalankan sebuah bisnis yang tak hanya inovatif, tetapi juga berguna bagi masyarakat.

Keinginan untuk memberikan manfaat bagi banyak orang inilah yang memotivasi Reynold Wijaya membangun bisnisnya sendiri, sebuah *startup* yang kini dikenal dengan nama Modalku. Dia juga

ingin belajar lebih banyak terkait bisnis berbasis teknologi.

“Saya berpikir, bisnis tidak bisa sekadar uang dan keuntungan. Bisnis saat ini selain mengejar keuntungan juga harus punya dampak buat banyak orang, dan harus bisa dirasakan langsung oleh masyarakat,” katanya.

Padahal, Reynold merupakan anak ketiga dari pasangan Harsono Pangjaya dan Susyilia Sukana,



pendiri Unifam Group. Namun, hal itu tidak membuat Reynold terlena dan bergantung pada bisnis orang tuanya.

Meski sempat membantu bisnis keluarganya usai lulus dari University of Michigan AS pada 2010, Reynold mulai berpikir untuk mandiri dan memutuskan untuk meninggalkan bisnis keluarganya pada Agustus 2014.

Satu hal yang ia lakukan pertama adalah belajar kembali di Harvard Business School dan meraih gelar Master Business Administration (MBA) pada 2016. Di sini, ia bertemu dengan Kelvin Teo dan Iwan Kurniawan yang kini menjadi mitranya di Modalku.

Tercetuslah sebuah ide membuat sebuah perusahaan teknologi finansial di Indonesia yang fokus pada pendanaan bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dari obrolan sederhana mereka.

Ide bisnisnya adalah model pendanaan UMKM langsung dari pemberi modal ke peminjam berbasis teknologi digital yang kini lebih dikenal sebagai *Peer to Peer (P2P) Lending*. Kala itu, bisnis

tersebut masih cukup jarang ditemui di Indonesia, meskipun sudah cukup lazim di AS.

Mereka ingin mengadopsi model bisnis itu dan menerapkannya di Asia Tenggara. Pada 2015, mereka sukses mendirikan perusahaan teknologi finansial di Singapura dengan nama *Funding Securities* di Singapura.

Salah satu tujuannya ingin melakukan *test pasar*. Siapa sangka, perusahaan itu memperoleh pendanaan dari modal ventura mencapai belasan miliar rupiah. Sukses di Singapura, Reynold melebarkan sayap bisnisnya ke Indonesia dengan nama Modalku (PT Mitrausaha Indonesia Group) pada 2016.

Strategi tersebut berjalan cukup baik, lantaran pasar Indonesia mampu menerima bisnis model *P2P Lending*. Modalku juga akhirnya mengembangkan sayap ke Malaysia.

Siapa sangka, perusahaan *fintech* ini mengantongi pendanaan seri C sebesar US\$40 juta atau setara Rp625 miliar dari Sequoia India, Softbank Ventures Asia Corp, SG Innovate, BRI Ventures, Qualgro

Partners, dan Endeavor pada April 2020 lalu.

Sebelumnya, para investor ini juga tergabung dalam pendanaan Seri B Modalku tahun 2018 senilai US\$25 juta yang didukung oleh SoftBank Ventures Korea, Sequoia India, Alpha JWC Ventures, dan Golden Gate Ventures.

Pada pertengahan 2016, Modalku meraih pendanaan seri A yang dipimpin oleh Sequoia India dengan partisipasi dari pakar-pakar Universitas Harvard dan Alpha JWC Ventures.

Para investor ketika itu melihat bahwa Modalku bisa tumbuh pesat dalam waktu singkat dengan memenuhi kebutuhan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) dan pemberi pinjaman.

“Tentunya kami berkomunikasi secara intens dengan para investor kami mengenai model bisnis Modalku, solusi serta dampak positif apa yang ingin kami berikan terhadap kondisi *financing gap* yang ada di Asia Tenggara,” ujarnya.

Pria yang menerima penghargaan dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK) sebagai Tokoh Penggerak *Fintech* Mendukung Program Pemulihan Ekonomi Nasional ini pun bersyukur bahwa tiga tahap pendanaan yang diterima telah berhasil membawa Grup Modalku beroperasi di empat negara Asia Tenggara.

Pada 2 Februari 2021, *Funding Societies* mendapat lisensi *crowdfunding* dari *Securities and Exchange Commission* (SEC), badan regulator keuangan Thailand. Lewat perluasan jangkauan Grup Modalku di Asia Tenggara, diharapkan semakin banyak UMKM yang dibantu untuk mengembangkan bisnisnya.

“Melalui kolaborasi antarnegara, Grup Modalku akan terus berinovasi untuk menjadi *platform fintech* terpilih bagi seluruh *stakeholder* kami,” ujarnya. ●

Jenis-Jenis Suku Bunga Bank



Apa itu suku bunga bank?

Suku bunga bank adalah balas jasa yang diberikan bank kepada nasabah yang membeli atau menjual produknya atau definisi lainnya adalah harga yang harus dibayar kepada

nasabah (yang memiliki simpanan) dan harga yang harus dibayar oleh nasabah kepada bank (jika nasabah yang memperoleh pinjaman)

Jenis-Jenis Suku Bunga Bank

Suku Bunga Tetap (Fixed)

Suku bunga yang bersifat tetap dan tidak berubah sampai jangka waktu atau sampai dengan tanggal jatuh tempo (selama jangka waktu kredit).

Suku Bunga Mengambang (Floating)

Suku bunga yang berubah mengikuti suku bunga di pasaran. Jika suku bunga di pasaran naik, maka suku bunganya ikut naik begitupun sebaliknya.

Suku Bunga Flat

Suku bunga yang perhitungannya dihitung dari jumlah pokok pinjaman di awal untuk setiap periode cicilan.

Suku Bunga Efektif

Suku bunga yang diperhitungkan dari sisa jumlah pokok pinjaman setiap bulan seiring dengan menyusutnya utang yang sudah dibayarkan. Artinya semakin sedikit pokok pinjaman, semakin sedikit juga suku bunga yang harus dibayarkan.

Suku Bunga Anuitas

Suku bunga efektif yang disesuaikan agar jumlah cicilan yang dibayarkan tiap bulan tetap atau tidak berubah agar nasabah tidak kebingungan dengan jumlah angsuran meskipun semakin menyusut setiap bulannya.

Suku Bunga

Tetap

Tidak berubah sampai dengan jatuh tempo

Floating

Selalu berubah mengikuti suku bunga di pasaran

Flat

Dihitung dari jumlah pokok pinjaman

Efektif

Semakin sedikit pokok pinjaman, semakin sedikit juga suku bunga yang harus dibayarkan

Anuitas

Suku bunga efektif yang disesuaikan agar jumlah cicilan yang dibayarkan tiap bulan sama

TAHUKAH
ANDA ?

FINTECH

Satgas Waspada Investasi Tutup 3.107 *Fintech Lending* Ilegal

Satgas Waspada Investasi OJK pada periode 2018 sampai Februari 2021, sudah menutup 3.107 *fintech lending* ilegal



Januari 2021 14 entitas investasi ilegal yang ditutup

Ke-14 entitas investasi ilegal melakukan :

- 2 perdagangan berjangka komoditi tanpa izin
- 3 *cryptocurrency* tanpa izin
- 3 koperasi tanpa izin
- 2 penjualan langsung tanpa izin
- 4 kegiatan lainnya

Bila ingin memanfaatkan layanan *fintech lending*, berinvestasi, atau melaporkan kegiatan *fintech lending* dan investasi yang berpotensi merugikan masyarakat jangan ragu untuk menghubungi

Kontak OJK 157
WA: 081157157157



Instrumen Investasi sesuai Profil Risiko

Sebagai seorang investor maupun calon investor, mengenali profil risiko adalah hal penting yang harus diketahui sebelum melakukan investasi. Pasalnya, profil risiko ini akan sangat menentukan

produk investasi yang paling sesuai untuk kita pilih, berdasarkan tingkat imbal hasil (*return*) yang diharapkan dengan seberapa besar toleransi tingkat risiko yang dapat kita tanggung.



3 Tipe Investor

1 INVESTOR KONSERVATIF

Investor tipe ini pada umumnya lebih suka menghindari risiko. Keamanan modal investasi serta hasil yang pasti merupakan tujuan utamanya.

Investor konservatif memiliki pemikiran bahwa yang namanya investasi bertujuan untuk menjaga keamanan modal, baginya tidak masalah mendapatkan imbal hasil yang kecil asal tidak merugi. Karena itu, pendapatan tetap lebih menarik ketimbang peningkatan nilai investasi.

Jenis instrumen investasi yang direkomendasikan adalah deposito, obligasi pemerintah, reksa dana pasar uang dan reksa dana terproteksi.



2 INVESTOR MODERAT

Tipe investor yang satu ini sebenarnya cukup memahami risiko investasi, tidak menolak dan masih bisa menerima risiko dalam batasan tertentu. Biasanya investor yang satu ini selalu mencari proporsi yang seimbang antara risiko yang mungkin terjadi dengan pendapatan yang diterima.



Instrumen investasi yang dipilih lebih didominasi oleh investasi berpendapatan tetap. Namun, investor moderat biasanya mengalokasikan 10%-40% dari total portofolio investasinya pada instrumen yang berpotensi meningkatkan nilai investasi dengan imbal hasil tinggi.

Investasi berpendapatan tetap - deposito dan obligasi. Investasi imbal hasil tinggi - saham.

3 INVESTOR AGRESIF

Untuk investor yang satu ini ini biasanya lebih mengerti prinsip bahwa semakin tinggi imbal hasil sebuah investasi maka akan tinggi pula risiko yang akan dihadapi (*high risk high return*). Jadi investor ini memang bertujuan untuk mencari imbal hasil yang tinggi, dan siap untuk menghadapi risiko yang lebih tinggi.

Pilihan jenis instrumen investasi: saham, reksa dana saham dan reksa dana campuran.





Gaji UMR Jiwa Sosialita

Apa yang terbesit dalam benak kita bila mendengar kata sosialita? Apakah ibu-ibu dengan atribut serba mewah, atau laki-laki dengan barang-barang bermerek dari kepala hingga kaki? Orang yang liburan menggunakan helikopter pribadi, pesawat pribadi maupun kapal pesiar milik pribadi?

Definisi sosialita menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) adalah orang penting atau sosok yang berpengaruh. Namun, pemaknaan ini kemudian bergeser menjadi sebuah gaya hidup yang diidentikkan dengan pola hidup konsumtif dan serba mewah seperti menggunakan pakaian bermerek, menggunakan tas mahal, arisan di tempat mewah, liburan hampir setiap hari, dan lainnya.

Padaahal, kita tidak pernah tahu bagaimana orang-orang tersebut bisa bergaya semacam itu. Bisa jadi, mereka telah bekerja keras tetapi tidak diungkapkan di media sosial mereka.

Hanya saja, bagaimana bila seseorang dengan

pendapatan pas-pas'an tetapi menerapkan gaya hidup mewah ala sosialita tersebut? Tentu, ini menjadi hal yang membahayakan.

Lantas, apa saja yang harus diperhatikan agar kita tidak menerapkan pola hidup konsumtif dan bergaya hidup mewah?

Pertama, pastikan isi tabungan bertambah. Anda mungkin memiliki tabungan, tetapi saldo tabungan tak juga bertambah. Bisa saja, hal tersebut terjadi akibat Anda telah memiliki daftar produk yang ingin dibeli sebelum gajian tiba. Imbasnya, gaji sudah ludes saat gajian tiba.

Sementara, menabung justru bukan dari uang sisa melainkan disisihkan di awal saat menerima gaji. Jika tak bisa menabung, tak ada salahnya untuk mencoba tabungan berjangka dengan memanfaatkan fasilitas autodebet.

Kedua, pastikan membeli barang karena kebutuhan. Jika ingin membeli barang, pastikan bahwa barang tersebut merupakan barang yang Anda butuhkan. Bukan karena takut dipandang sebelah mata oleh lingkaran pertemanan, Anda rela mengeluarkan uang

lebih untuk barang yang tidak Anda butuhkan.

Ketiga, jangan terlalu sering mengeluh gaji terasa kurang. Hampir semua orang suka mengeluhkan bahwa gaji yang didapatkan kurang. Namun, bila kurangnya ini disebabkan lebih besar gaya hidup untuk terlihat sosialita, tentu gaji tak akan pernah cukup. Anda akan terus merasa kurang.

Oleh karena itu, tak ada salahnya menyisihkan gaji untuk tabungan, investasi, dan kebutuhan sehari-hari, kemudian sisanya digunakan untuk gaya hidup. ●



Potret (Bisnis) Pernikahan Makin Buram

Pandemi Covid-19 yang berkepanjangan benar-benar memukul berbagai bidang usaha di tengah masyarakat, termasuk bisnis penyelenggara pernikahan yang makin buram.

Setelah sekian bulan terpuruk, harapan untuk bangkit malah menjauh lantaran larangan kegiatan atau keramaian justru makin diperketat hingga di tingkat rukun tetangga seiring kian merembaknya kasus Covid-19.

Pesta pernikahan ataupun berbagai acara keramaian lain yang ‘menghilang’ tentu ikut melumpuhkan bisnis ikutannya seperti usaha katering, jasa sewa busana pesta, jasa hiburan, dan lain sebagainya.

Situasi pahit ini pula dialami Asih Anggraeni yang menekuni usaha Rizi Catering sejak 15 tahun lalu. “Krisis akibat pandemi Covid-19 ini paling parah karena tak ada lagi pendapatan lantaran bisnis *wedding* tak jalan sejak Maret tahun lalu,” keluhnya.

Padahal normalnya, Rizi Catering mampu meraup pendapatan bersih Rp30 juta-Rp50 juta per bulan.

Sempat ada secercah harapan saat pemerintah memberlakukan PSBB transisi. Orderan mulai masuk meski hanya sekitar 10% dari situasi normal. Itu pun hanya acara akad, bukan resepsi. “Cuma satu atau dua pengantin, omzetnya kecil sekitar Rp2 juta-Rp5 juta,” ujarnya.

Harapan membaik sirna kembali setelah Pemda DKI menerapkan PSBB total lagi. Padahal Rizi Catering sudah mendapatkan beberapa orderan baru yang terpaksa dibatalkan, ditunda, atau diganti hanya acara akad.

Situasi makin sulit. Jika pada awal pandemi Asih masih sanggup menggaji karyawan selama 3 bulan, kini terpaksa dirumahkan

Untuk bisa *survive*, dia lantas berjualan teh manis dan membuka warung nasi dengan pendapatan Rp100.000-Rp150.000 per hari yang hanya cukup untuk memenuhi



kebutuhan sehari-hari. Namun Asih masih optimistis bisnis *wedding* bisa bangkit lagi.

Terpuruknya bisnis penyelenggara pernikahan juga diikuti oleh anjloknya penjualan *wedding ring*.

Petronella Soan, direktur operasional PT Central Mega Kencana yang membawahi *brand* perhiasan Frank & co., mengakui sepanjang tahun Maret- Juni 2020 saja penjualan sudah turun sekitar 10%. Penjualan sempat naik saat mulai diterapkan PSBB transisi tapi kembali melemah seiring terus merebaknya wabah.

Petronella mengamati secara umum banyak pasangan memilih untuk menunda pernikahan di tengah situasi pandemi.

Pameran Virtual

Potret buram bisnis penyelenggara pesta pernikahan memang menuntut kreativitas baru dari para pelaku usahanya.

Belum lama ini digelar *Weddingku Virtual Week*, semacam

pameran pernikahan virtual yang lengkap guna membantu calon pengantin mempersiapkan rencana pernikahannya.

Event itu menghadirkan promosi terbaik dari 300 vendor pernikahan dan resor bulan madu dari seluruh Indonesia.

“*Weddingku Virtual Week* terintegrasi total dengan *platform* dan media sosial *Weddingku*,” tutur Tono Raharja selaku *Founder* dan CEO *Weddingku*, belum lama ini.

Setiap minggunya, lebih dari 800 calon pengantin baru mendaftar sebagai anggota *Weddingku*. “Dan 300 ribu orang berkunjung ke situs *Weddingku* setiap bulannya.”

Dari data itu, lanjut Tono, tak heran jika lebih 100.000 calon pengantin merencanakan pesta pernikahan mereka lewat *Weddingku Virtual Week*.

Event ini juga hadir dengan terobosan *O2O2O* atau *Online to Offline to Online* sehingga calon pengantin dapat berinteraksi langsung dengan vendor pernikahan

yang dipilih secara digital serta bisa tetap bertatap muka jika diperlukan.

Para calon pengantin juga mendapatkan kesempatan memenangkan 12 hadiah *Grand Prizes* dan lebih dari 1000 hadiah langsung lainnya selama ajang *Weddingku Virtual Week*.

Harus dimaklumi jika pesta pernikahan memang berpotensi besar sebagai ajang penularan virus covid-19 sehingga selama masa pandemi disarankan untuk ditunda atau dibatasi.

Kalaupun ingin tetap digelar, penting untuk menerapkan protokol kesehatan secara ketat. Panitia bersama *Wedding Organizer* harus mengemas acara dengan konsep disiplin waktu, terencana rapi, dan semaksimal mungkin mengurangi potensi kerumunan.

Jika semua pihak memahami secara penuh untuk disiplin menerapkan protokol kesehatan maka bolehlah berharap pandemi segera berakhir dan bisnis *wedding* menggeliat kembali. ●



PERTEMUAN TAHUNAN INDUSTRI JASA KEUANGAN 2021

Momentum untuk Bangkit

OJK menetapkan lima prioritas dan arah kebijakan untuk merespon berbagai tantangan yang harus dihadapi pada tahun ini. Tantangan itu antara lain masih lemahnya permintaan barang dan jasa akibat terbatasnya mobilitas sosial, dan lemahnya daya beli masyarakat.

Selain itu, juga terdapat tantangan lainnya, yakni percepatan penanganan pandemi Covid-19 serta adanya momentum kebutuhan digitalisasi untuk mendukung aktivitas ekonomi dan keuangan.

Prioritas *pertama* adalah kebijakan dalam mendukung program Pemulihan Ekonomi Nasional (PEN), melalui pemberian ruang lebih lanjut bagi dunia usaha dan sektor jasa keuangan untuk dapat bangkit kembali di tengah pandemi ini.

“Kami prioritaskan restrukturisasi diperpanjang hingga

Maret 2022 untuk memberi ruang debitur. Dalam restrukturisasi kembali kami pesan untuk tidak diberi penalti yang memberatkan. Lalu kami juga berikan status *sovereign* bagi lembaga *Sovereign Wealth Fund* yang digarap pemerintah untuk pemulihan ekonomi,” kata Ketua Dewan Komisiner OJK Wimboh Santoso dalam Pertemuan Tahunan Industri Jasa Keuangan (PTIJK) 2021.

PTIJK pada tahun ini mengambil tema ‘Momentum Reformasi Sektor Jasa Keuangan Pasca Covid-19 dalam Percepatan

Pemulihan Ekonomi Nasional yang Inklusif’.

Selain itu, OJK juga akan memberikan relaksasi kebijakan secara temporer dan terukur. OJK akan mendorong tumbuhnya permintaan dengan melakukan penurunan bobot ATMR dari relaksasi yang sebelumnya diberikan bagi kredit properti dan kredit kendaraan bermotor.

“Detailnya nanti kami sampaikan terpisah, dan kami juga beri kelonggaran BMPK dan ATMR kepada sektor kesehatan untuk memberikan ruang luas dalam kontribusinya menangani



Covid-19, serta untuk meng-handle masyarakat,” imbuh Wimboh.

OJK akan memperluas akses UMKM terutama KUR klaster yang saat ini ada tiga tempat, yakni di Lampung, Sumatera Selatan, dan Malang. Hal ini dilakukan agar UMKM dari hulu hingga hilir mendapatkan akses pembiayaan, bukan hanya dari perbankan tapi juga *Securities Crowdfunding*.

Prioritas kedua adalah penguatan ketahanan dan daya saing sektor jasa keuangan untuk antisipasi persaingan baik di level regional maupun global.

Wimboh mengatakan OJK akan mempercepat konsolidasi di industri jasa keuangan terutama di industri perbankan, asuransi, dan perusahaan pembiayaan agar lebih *resilient* dan memiliki kapasitas yang memadai untuk mendukung perekonomian nasional.

“Selama tahun lalu, telah terdapat 4 bank umum melakukan akuisisi dan 29 BPR telah melakukan merger,” jelas Wimboh.

Aksi konsolidasi juga akan dilanjutkan pada tahun ini dengan memberikan kemudahan dan percepatan proses perizinan serta dukungan pengaturan yang diperlukan termasuk peningkatan permodalan minimum secara bertahap.



Prioritas ketiga yaitu pengembangan ekosistem sektor jasa keuangan untuk bisa lebih kontributif kepada stabilitas dan pertumbuhan. OJK berkomitmen menjaga *market integrated* dan juga melakukan inovasi produk yang bisa dilakukan industri.

OJK pun mendukung ekspansi lembaga jasa keuangan melakukan *multi activities business* yang universal dan berbasis digital.

Dia menambahkan, OJK mengizinkan adanya bank digital

yang beroperasi di Indonesia. Namun tetap tidak membuat distorsi dengan adanya pelaku perbankan eksisting. Di samping itu, OJK juga ingin mempercepat edukasi masyarakat dan *market conduct* serta *roadmap sustainable finance*.

Prioritas keempat adalah akselerasi digitalisasi sektor jasa keuangan melalui berbagai platform seperti *Peer to Peer (P2P) Lending*, *Securities Crowdfunding*, dan produk digital yang belum ada bisa diuji coba dalam *sandbox*.

“Akan kita diskusikan untuk mendorong *platform* digital ini dengan prinsip *same business same rules*,” ujar Wimboh.

Di samping itu, peningkatan nilai tambah dan daya saing produk keuangan syariah juga menjadi perhatian. Industri keuangan syariah diharapkan dapat berperan optimal dalam mendukung pertumbuhan ekonomi nasional.

“Kami menyambut baik Kementerian BUMN untuk menggabungkan beberapa bank syariah. Ini menjadi *backbone* pengembangan syariah ke depan, dan kami dorong untuk





OJK optimistis industri jasa keuangan akan membaik pada tahun ini setelah mendapatkan tekanan yang cukup berat akibat pandemi Covid-19 pada tahun lalu. Optimisme ini sejalan dengan prospek ekonomi nasional yang diproyeksikan oleh pemerintah tumbuh di kisaran 4,5%–5,5%.

mengarah ke UMKM dan ritel,” tutur Wimboh.

Prioritas kelima adalah penguatan kapasitas internal melalui penyempurnaan pendekatan dan infrastruktur pengawasan. Berbagai upaya tersebut perlu didukung dengan peningkatan kapasitas internal OJK dalam melakukan pengaturan, pengawasan, dan perlindungan konsumen.

Optimistis Membaik

Di sisi lain, OJK optimistis industri jasa keuangan akan membaik pada tahun ini setelah mendapatkan tekanan yang cukup berat akibat pandemi Covid-19 pada tahun lalu. Optimisme ini sejalan dengan prospek ekonomi nasional yang diproyeksikan oleh pemerintah tumbuh di kisaran 4,5%-5,5%.

Wimboh mengatakan perbaikan industri jasa keuangan tercermin dalam target kredit perbankan pada 2021 yang diperkirakan meningkat pada kisaran 7,5% ± 1% YoY. Hal ini seiring dengan kembali meningkatnya aktivitas

ekonomi, belanja masyarakat, dan investasi.

Sejalan dengan itu, piutang industri perusahaan pembiayaan diperkirakan menunjukkan pertumbuhan positif pada tahun ini. Meningkatnya tingkat konsumsi masyarakat yang berangsur kembali pulih, diperkirakan tumbuh di kisaran 4% ± 1% YoY.

Sementara itu, terkait dengan Dana Pihak Ketiga (DPK) diperkirakan tumbuh cukup solid, yakni berada di rentang 11% ± 1% YoY pada tahun ini.

Wimboh juga memperkirakan penghimpunan dana di pasar modal pada 2021 akan kembali meningkat. Dia memperkirakan angkanya berada dikisaran Rp150 triliun sampai dengan Rp180 triliun. “Penghimpunan dana di pasar modal ini akan tinggi, berkisar antara Rp150 triliun-Rp 180 triliun,” kata Wimboh.

Pada acara yang sama, Presiden RI Joko Widodo mengatakan percepatan pemulihan dan kebangkitan ekonomi nasional terus diupayakan oleh pemerintah.

Upaya itu dilakukan melalui kerja sama antara pemerintah dalam hal ini Kementerian Keuangan bersama OJK, Bank Indonesia (BI), dan Lembaga Penjamin Simpanan (LPS) yang berjalan beriringan dengan baik, sehingga setiap masalah selalu direspon dengan cepat.

“Untuk tahun ini, pemerintah ingin agar kerja sama itu bisa dilanjutkan dan pemerintah telah menyiapkan anggaran Rp372,3 triliun untuk mendongkrak daya beli masyarakat dan mempercepat pemulihan ekonomi nasional di 2021,” kata Presiden.

Berbagai kebijakan untuk menopang perekonomian juga disiapkan. Di antaranya pengesahan UU No. 11/2020 tentang Cipta Kerja, disusul oleh sejumlah aturan teknis baik dalam bentuk Peraturan Pemerintah (PP) maupun Peraturan Presiden (Perpres).

Menurut Presiden, hal ini akan menjadikan Indonesia lebih kompetitif di pasar global. Akan tetapi Presiden mengingatkan bahwa optimisme ini harus dikelola dengan baik.

Menurutnya, OJK dan para pelaku industri jasa keuangan harus menjaga kepercayaan pasar, menjaga kepercayaan masyarakat dengan sebaik-baiknya, menghapus praktik-praktik yang merugikan masyarakat, menindak transaksi keuangan yang menjerus ke *fraud*, dan meningkatkan fungsi pengawasan.

“Kita harus membangun sebuah sistem internal yang baik, membangun sebuah sistem yang berstandar internasional, sehingga meningkatkan kepercayaan dunia internasional pada industri jasa keuangan kita,” tegasnya.

Terakhir, Presiden mengimbau pemain industri jasa keuangan nasional untuk memprioritaskan pengembangan dan memfasilitasi akses pembiayaan pelaku UMKM. “Jangan hanya melayani yang besar-besar saja. Pelaku kecil yang memiliki potensi, yang skalanya sangat besar juga harus diberikan prioritas,” kata Presiden.

Presiden menambahkan, saat ini pemerintah tengah menyusun regulasi terkait dengan kemudahan akses pembiayaan untuk pelaku UMKM maupun pelaku usaha informal. Ketentuan ini pun telah dikomunikasikan dengan Menteri Keuangan, Sri Mulyani Indrawati.

Presiden Joko Widodo berharap para pelaku UMKM bisa terus mengembangkan skala usahanya dengan memanfaatkan berbagai fasilitas pemerintah seperti melalui Kredit Usaha Rakyat (KUR) maupun Bank Wakaf Mikro (BWM).

“Kita harus membangun pertumbuhan ekonomi yang inklusif, yang dinikmati bersama oleh seluruh rakyat Indonesia yang membawa Indonesia maju, dan sekaligus berkeadilan,” tegasnya. ●

KELUARGA SikAPI



**Nonton
hanya di**

You Tube

Sikapiuangmu OJK