



EDUKASI KONSUMEN

JUNI 2022

SIKAPIUANGMU.OJK.GO.ID

**KON
TAK**



**KILAS BALIK 5 TAHUN
PROGRAM EDUKASI DAN PERLINDUNGAN
KONSUMEN OJK**

**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:

Yulianta (Deputi Direktur Literasi dan Informasi)

Redaksi:

Anggota Tim Direktorat Literasi dan Edukasi Keuangan

Alamat Redaksi:

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

Telepon: (021) 29600000

Faksimili: (021) 3866032

Website: www.ojk.go.id.

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

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

Amanat Undang-Undang OJK adalah Perlindungan Konsumen dan Masyarakat

Dalam menjalankan peran pengawasan dan pengaturan sesuai Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2011 tentang OJK, otoritas turut dibekali wewenang untuk melakukan pengawasan yang bersifat *market conduct*. Sementara itu, untuk menjalankan peran perlindungan konsumen, OJK telah membentuk Lembaga Alternatif Penyelesaian Sengketa Sektor Jasa Keuangan (LAPS SJK).

Upaya memberikan kemudahan akses pengaduan untuk masyarakat juga dilakukan OJK dengan beberapa program lain. Termasuk dengan perubahan layanan *contact center* dari 1500655 menjadi Kontak 157. Masyarakat juga dapat memeriksa status izin penawaran suatu produk jasa keuangan dengan menghubungi layanan pesan instan whatsapp resmi OJK pada nomor 081157157157.

Sepanjang 2017 misalnya, gerakan menghadirkan 10 juta rekening Simpanan Pelajar (Simpel) terus dipercepat. Kepemilikan rekening merupakan gerbang dari terhubungnya dengan sistem keuangan. Saat yang bersamaan dilakukan peningkatan literasi dan edukasi. Tim Percepatan Akses Keuangan Daerah (TPAKD) dibentuk hingga ke daerah.

Maka dari TPKAD yang baru ada di 46 wilayah pada 2017, dalam 1 tahun telah berkembang menjadi 309 per akhir 2021. Demikian juga dengan Simpanan Pelajar (Simpel), rekening yang berhasil dibentuk untuk mendorong inklusi keuangan sejak dini itu mencapai 30,9 juta rekening. Langkah ini kemudian turut mendorong literasi keuangan. Berdasarkan Survei Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan yang dilaksanakan OJK setiap 3 tahun, pada 2016 tingkat literasi baru mencapai 29,7% dan inklusi 38,03%. Inklusi keuangan atau orang yang pernah terhubung dengan produk keuangan juga beranjak naik. Dari posisi 67,8% pada 2016 melompat menjadi 76,19% setelah 3 tahun berlalu. Pada 2022 ini, OJK akan kembali menggelar survei tingkat literasi dan inklusi keuangan di Indonesia ini.

Dalam 5 tahun terakhir, program literasi dan perlindungan konsumen OJK telah digelar sebanyak 452 kali. Kegiatan ini menjangkau 849.242 orang peserta. Kegiatan ini juga terdiri dari 295 kegiatan konvensional dan 88 kegiatan syariah.

Kini, kerja perlindungan konsumen itu tidak boleh berhenti. Presiden Joko Widodo sendiri telah menerbitkan peraturan Presiden No. 114 Tahun 2020 tentang Strategi Nasional Keuangan Inklusif. Aturan ini menargetkan inklusi keuangan di Tanah Air menjadi 90%.

Kerja besar mendorong literasi dan inklusi keuangan ini tidak boleh berhenti. Harus terus dilakukan, karena tingkat inklusi yang semakin baik turut membantu membuka lebih banyak peluang peningkatan kesejahteraan. ●

DAFTAR ISI JUNI 2022

2 SALAM REDAKSI

4 SAJIAN UTAMA

- Membawa Program Edukasi dan Perlindungan Konsumen ke Level Baru
- Menjawab Digitalisasi, Mendukung Industri Jasa Keuangan

10 PERSPEKTIF

- Inklusi Keuangan untuk Dukung Perempuan Berdaya
- Pra-KTT Y20: Berpacu Meningkatkan Keuangan Digital Generasi Muda

13 EDUINVEST

- Mudah Investasi Saham Perdana Lewat E-IPO
- Menjaga Pertumbuhan Investor Ritel

15 EDUPERBANKAN

- OSIDA, Jalan Perketat Pengawasan Perbankan Digital dari OJK

17 EDUIKNB

- Transformasi Bisnis Pergadaian
- Mendapatkan Perlindungan Diri Lewat Genggaman

19 EDUTEK

- *Fintech* Pertanian: Jatuhkan Pilihan Hanya pada yang Berizin

21 EDUSYARIAH

- Ekonomi Syariah, Tetap Tangguh Pada Tahun Kedua Pandemi
- Syarat 'Halal' Saham Masuk DES

23 KONSUMEN BICARA

- OJK Terima Pengaduan Terkait Dana Pensiun
- Pengaduan Pasar Modal Didominasi Keterlambatan Transaksi

25 LAPOR OJK

- Produk Keuangan Lebih Terang dengan Melapor ke OJK
- Perusahaan *Fintech Lending* Berizin

29 TANYA OJK

- Reaksi Tanggap Layanan Kontak 157

31 INFOGRAPHIA

- Ekonomi Digital Indonesia Terus Tumbuh
- *Surety Bond* Perusahaan Penjaminan untuk Dukungan Kredit



46

TELAAH PRODUK

Tenang Beramal Lewat Sukuk Wakaf Ritel

33 OJK MENYAPA

- Jalan Melindungi Lembaga Keuangan Melalui LPIP
- Menangkal Gejolak *Unit Link* di Kemudian Hari

35 WIRUSAHA

- Melirik Bisnis Kurban *Online*
- Meraup Untung dari Bisnis Gadaai

39 QUIZ SIKAPI UANGMU

- CARILAH 3 SALURAN PENGADUAN KONSUMEN OJK YANG BENAR!

40 INSPIRASI

- Benny Waworuntu, Direktur Utama PT Reasuransi Indonesia Utama (Persero) : Misi Besar Mengatasi Defisit Neraca Jasa
- Ronald Yusuf Wijaya, CEO Ethics dan Ketua Asosiasi *Fintech Syariah* : Membawa *Fintech* Keuangan Syariah ke Level Asia Tenggara

42 SOSOK

- Roswita Nilakurnia, Direktur Pelayanan BPJS Ketenagakerjaan : Menjadikan Servis Sebagai Wajah Jaminan Sosial

43 KABAR OTORITAS

- Mendorong Literasi dengan Gebyar Safari Ramadhan
- Yuk Milenial, Putus Generasi *Sandwich* dengan Berinvestasi Syariah

47 LITERASIKUANGANPEDIA

- Belajar Keuangan dari 'Keluarga Cemara'

48 TRIVIA

- Dukungan OJK untuk Perdagangan Karbon

49 TAHUKAH ANDA

- Berkenalan dengan SNLIK 2022 dan Dapurnya

50 INSIGHT

- Menabung Hemat Lewat Rekening BSA

37

WASPADA INVESTASI

Langkah Tegas SWI Menindak Lembaga Ilegal Berlanjut



4

SAJIAN UTAMA



5 Tahun OJK dalam Edukasi dan Perlindungan Konsumen



5 Tahun OJK dalam Edukasi dan Perlindungan Konsumen

Sedikit demi sedikit lama-lama menjadi bukit, demikian kata peribahasa kuno. Peribahasa ini pula yang sedikit banyak menggambarkan upaya OJK memacu laju literasi dan inklusi keuangan di Tanah Air dalam 5 tahun terakhir.

Patut diingat bahwa literasi keuangan dan inklusi keuangan juga tidak bisa dilepaskan dari perlindungan terhadap konsumen. Sebab pada akhirnya, keterlibatan masyarakat dalam perilaku keuangan akan menjadi bumerang jika tidak ada perlindungan konsumen yang kuat. Karenanya, tidak mengejutkan jika sejak pertama dibentuk, Bidang Edukasi dan Perlindungan Konsumen (EPK) yang mengelaborasi tugas-tugas utama tersebut bersama Kepala Eksekutif pegawai industri keuangan.

Di era kepemimpinan Dewan Komisiner OJK Periode 2017-2022, Bidang EPK OJK tidak memulai perjalanan dengan mudah. Berbekal hasil Survei Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan (SNLIK) kedua pada 2016, tercatat indeks literasi keuangan Indonesia masih berada pada level 29,7%. Di saat yang sama, indeks inklusi keuangan pada level angka 67,8%.

Namun, dengan beragam program bersama pelaku industri keuangan, capaian tersebut terus diperbaiki. Pada





SNLIK ketiga yang dilakukan OJK tahun 2019, misal, indeks literasi keuangan sudah terkerek naik mencapai 38,03%. Sementara itu, inklusi keuangan juga naik seiring ke level 76,19%.

Sebagai catatan, SNLIK keempat memang baru akan bergulir pada kuartal III tahun ini. Namun, tanda-tanda peningkatan pada rekapitulasi literasi dan inklusi keuangan dalam 1-2 tahun terakhir sebenarnya telah tampak.

Perihal perlindungan konsumen, OJK juga terus mengeluarkan kebijakan untuk menjamin bahwa aspek perlindungan konsumen selalu ditekankan di tengah penetrasi literasi dan inklusi keuangan. Terutama oleh pelaku industri jasa keuangan.

Terakhir, dorongan ini juga dipertegas lewat penerbitan POJK Nomor 6/POJK.07/2022 tentang Perlindungan Konsumen dan Masyarakat di Sektor Keuangan. Ketentuan yang memperbarui POJK Nomor 1/POJK.07/2013 ini antara lain mengatur penerapan perlindungan konsumen oleh industri jasa keuangan dari perencanaan produk,

Perihal perlindungan konsumen, OJK juga terus mengeluarkan kebijakan untuk menjamin bahwa aspek perlindungan konsumen selalu ditekankan di tengah penetrasi literasi dan inklusi keuangan.

pelayanan dan penyelesaian sengketa. Selain itu, POJK ini memperjelas kewajiban prinsip keterbukaan dan transparansi informasi produk dan layanan serta peningkatan perlindungan data dan informasi konsumen.

“POJK ini semakin memperkuat pengaturan terhadap perlindungan konsumen dan kewajiban pelaku usaha jasa keuangan sebagai respon terhadap dinamika perubahan di sektor jasa keuangan,” kata Anggota Dewan Komisiner Bidang Edukasi dan Perlindungan Konsumen OJK, Tirta Segara.

Menurut Tirta, penguatan perlindungan konsumen dan

masyarakat di sektor jasa keuangan sangat diperlukan untuk menyesuaikan perkembangan inovasi dan teknologi yang cepat dan dinamis di sektor jasa keuangan serta upaya perbaikan implementasi perlindungan konsumen oleh Pelaku Usaha Jasa Keuangan.

Tirta sendiri berpandangan bahwa capaian-capaian yang telah ditorehkan OJK, termasuk peran Bidang EPK di baliknya, masih terlalu dini untuk dirayakan. Menurutnya, tugas memberikan edukasi dan perlindungan bagi konsumen di industri jasa keuangan masih jauh dari kata selesai.

Soal indeks literasi dan inklusi keuangan misal, meski angkanya terus naik pada rentang 2013-2019, Tirta mengatakan bahwa angka ini masih berada di bawah rata-rata negara lainnya, sehingga, tugas untuk mengerek indikator ini masih akan menjadi sebuah tanggung jawab besar.

“Literasi keuangan masyarakat perlu terus ditingkatkan agar mereka benar-benar paham dengan karakteristik itu termasuk risiko biaya kalau ada kewajiban, karakteristik produk atau layanan jasa keuangan yang diakses atau dibelinya,” ujarnya.

Sebagai konteks, pada tahun ini OJK bakal mengalami transisi kepemimpinan seiring bakal dilantik Dewan Komisiner jilid ketiga dalam periode 2022-2027 untuk menggantikan Dewan Komisiner 2017-2022.

Estafet berlanjut, tampuk kepemimpinan berganti. Pondasi dan capaian OJK dalam memacu literasi dan inklusi keuangan dalam 5 tahun terakhir, tentunya akan menjadi pondasi dan bekal berharga bagi era berikutnya. ●



Membawa Program Edukasi dan Perlindungan Konsumen ke Level Baru

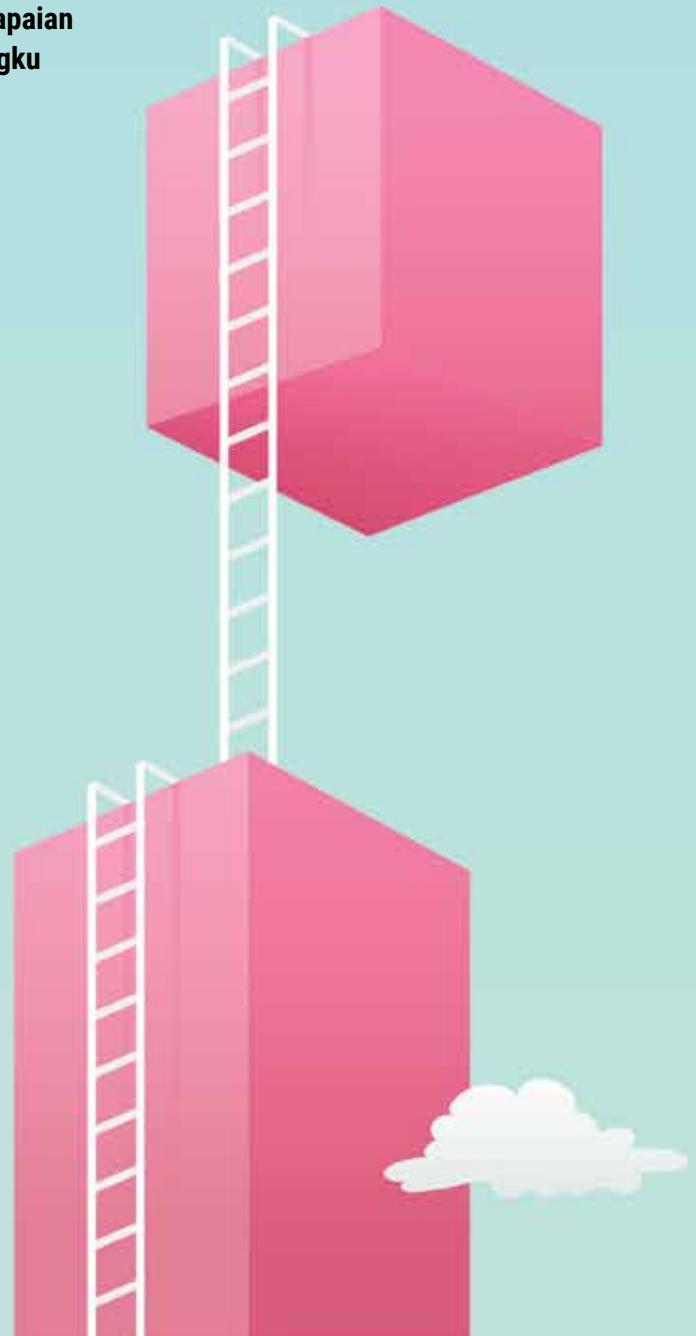
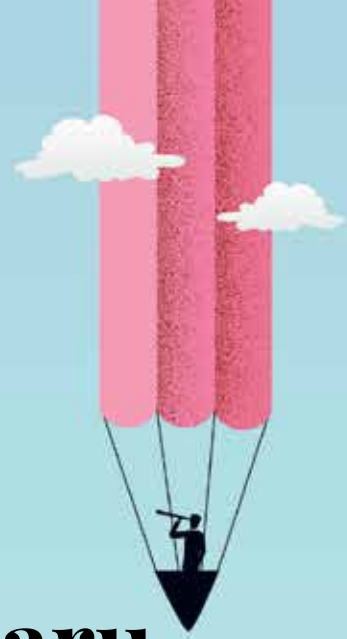
Inklusi dan literasi keuangan Indonesia terus bertumbuh. Capaian ini tidak lepas dari langkah OJK, pelaku industri dan pemangku kepentingan bersinergi untuk memberikan dampak nyata.

Dalam pengawasan industri keuangan berdasarkan amanat Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2011 tentang OJK fungsi itu meliputi pengaturan seluruh sektor jasa keuangan, pengawasan seluruh sektor jasa keuangan, dan perlindungan konsumen jasa keuangan. Pengawasan ini termasuk di antaranya yang bersifat *market conduct*.

Dalam rangka pengawasan yang bersifat *market conduct* ini pula, OJK memiliki beberapa program penting. Salah satunya adalah pemantauan iklan yang dilakukan oleh lembaga atau pelaku usaha jasa keuangan. Lewat program ini, OJK berupaya memastikan agar penyampaian informasi dilakukan oleh para pelaku secara akurat, jujur, dan jelas.

Sementara itu, untuk menjalankan peran perlindungan konsumen, sejumlah program juga jadi prioritas. Termasuk lewat penguatan penyelesaian sengketa melalui Lembaga Alternatif Penyelesaian Sengketa Sektor Jasa Keuangan (LAPS SJK). Lembaga ini juga memiliki saluran pengaduan melalui Aplikasi Portal Perlindungan Konsumen (APPK).

Tidak hanya lewat APPK, upaya memberikan kemudahan akses pengaduan untuk masyarakat juga dilakukan OJK dengan beberapa program lain. Termasuk dengan perubahan layanan





contact center dari 1500655 menjadi Kontak 157. Masyarakat juga dapat memeriksa status izin penawaran suatu produk jasa keuangan dengan menghubungi layanan pesan instan whatsapp resmi OJK pada nomor 081157157157.

Saat menjalankan peran edukasi dan perlindungan konsumen, otoritas tidak melupakan perannya sebagai regulator dan merumuskan strategi-strategi jangka panjang untuk mengerek edukasi keuangan masyarakat. Termasuk salah satunya, dengan meluncurkan Strategi Nasional Literasi Keuangan Indonesia (SNLKI) 2021-2025. Menurut Anggota Dewan Komisiner Bidang Edukasi dan Perlindungan Konsumen OJK, Tirta Segara, rumusan ini dibuat untuk menyempurnakan SNLKI sebelumnya yang terakhir mengalami revisit pada 2017.

“Edukasi dan literasi keuangan merupakan kemampuan dasar yang penting dan wajib dimiliki setiap individu agar lebih melek dan cerdas keuangan sehingga pada akhirnya dapat berpartisipasi dalam pembangunan ekonomi nasional,” imbuh Tirta Segara.

Selain SNLKI 2021-2025, tahun lalu OJK juga meluncurkan *Learning Management System (LMS)* Edukasi Keuangan dan Buku Saku Literasi Keuangan bagi Calon Pengantin yang merupakan bagian dari infrastruktur literasi keuangan.

Ketiga infrastruktur literasi keuangan tersebut diharapkan dapat meningkatkan indeks literasi keuangan masyarakat Indonesia yang berdasarkan SNLIK OJK Tahun 2019 berada di level 38,03%. ●



Menjawab Digitalisasi, Mendukung Industri Jasa Keuangan



Hadirnya pandemi Covid-19 seolah kembali membuka mata dunia terhadap pentingnya digitalisasi, tidak terkecuali pada industri jasa keuangan. Di Indonesia, hal ini salah satunya menjadi tugas OJK selaku regulator, sebagaimana dimandatkan Presiden Joko Widodo dalam pidato di OJK Virtual Innovation Day tahun lalu.

“**S**aya titip kepada OJK dan pelaku usaha dalam ekosistem ini, untuk memastikan inklusi keuangan yang kita kejar harus diikuti percepatan literasi keuangan dan literasi digital.”

Berangkat dari titik itu pula, OJK kemudian mempercepat pelaksanaan transformasi digital di sektor jasa keuangan. Percepatan ini, menurut Ketua Dewan Komisiner OJK, Wimboh Santoso, terfokus pada dua hal strategis.

“Yaitu memberikan layanan dan produk yang cepat, murah dan kompetitif, serta memberikan kemudahan dan memperluas masyarakat yang belum dapat mengakses produk perbankan atau *unbanked* dan para pelaku UMKM untuk dapat memanfaatkan produk dan layanan keuangan digital.”

Terkait pada fokus pertama, beberapa kebijakan telah diterbitkan OJK. Salah satu yang menjadi tonggak penting adalah Peraturan OJK (POJK) terkait bank digital yang resmi terbit tahun lalu.

Aturan ini memberikan ruang bagi bank untuk masuk ke dalam ekosistem digital serta

mengembangkan produk dan layanan bank berbasis digital untuk bank berskala kecil seperti BPR. Kesempatan yang sama juga dikembangkan untuk lembaga keuangan mikro, termasuk Bank Wakaf Mikro (BWM).

Sementara untuk fokus kedua, gebrakan-gebrakan tidak kalah segar juga telah diinisiasi. OJK, misalnya, terus memberikan ruang gerak yang lebih besar bagi pengembangan UMKM menjadi UMKM *go-digital*. Usaha membangun ekosistem UMKM berbasis digital secara terintegrasi mulai dari hulu sampai ke hilir, juga telah digulirkan. Ekosistem UMKM digital itu akan mendukung



pengembangan UMKM dari sisi pembiayaan melalui *Fintech P2P Lending* serta *Securities Crowdfunding*.

Sementara dari sisi pemasaran, OJK terus melakukan pembinaan kepada UMKM dengan kolaborasi bersama *start-up* dan Perguruan Tinggi dalam membangun Kampus UMKM yang memberikan pelatihan intensif agar UMKM dapat segera *onboarding* secara digital. Sejauh ini, dua terobosan terbesar tersebut tampak membuat industri jasa keuangan lebih bergeliat.

Soal mendorong peran bank dalam penyediaan produk, misal, adanya regulasi OJK telah membuat bank kecil agresif bertransformasi menjadi bank digital. Hadirnya bank-bank digital tersebut, yang menawarkan berbagai produk digital termasuk layanan investasi, merupakan katalis untuk mendorong pemahaman dan partisipasi masyarakat dalam industri keuangan digital.

Tidak cukup di situ, geliat bank digital ini pada akhirnya juga memaksa bank-bank konvensional

besar yang sudah ada ikut beradaptasi. Dengan demikian, bukan lagi sesuatu yang mengherankan jika realitas menunjukkan bahwa rapor transaksi perbankan digital makin melonjak.

Bank Indonesia (BI) menunjukkan data transaksi *digital banking* pada 2021 mencapai nilai Rp39.841,4 triliun. Angka ini merepresentasikan kenaikan 45,64% secara *year on year* (yoy). Seiring masih terus bermunculannya produk-produk digital baru, BI pun memperkirakan tahun ini transaksi digital banking masih akan melanjutkan pertumbuhan pada kisaran 24,83 %.

Adapun terkait upaya mengkonstruksi ekosistem UMKM digital, sinyal positif juga terus bermunculan. Dalam catatan Asosiasi E-commerce Indonesia (iDEA), per akhir kuartal I/2022 setidaknya 19 juta UMKM Indonesia telah berpartisipasi di *platform* digital naungannya. Jumlah tersebut membuat target pemerintah yang mengincar UMKM *go digital* menyentuh 30 juta per 2024 dimana makin realistis untuk dicapai.

Untuk memastikan target tersebut, berbagai kolaborasi juga terus diinisiasi OJK. Termasuk kerja sama dengan Kementerian Komunikasi dan Informatika (Kominfo). Kerja sama ini bukan saja dalam konteks Kominfo membantu OJK, tetapi juga berlaku sebaliknya.

Termasuk, dukungan yang diberikan OJK terhadap Gerakan Nasional Bangga Buat Indonesia (Gernas BBI) yang digagas Kominfo. Gerakan ini merupakan kampanye untuk memastikan bahwa produk-produk UMKM Indonesia menjadi prioritas di kalangan konsumen dalam negeri.

Pada akhirnya, mengutip riset Google dan Temasek, nilai ekonomi digital Indonesia sangat besar dan potensial. Dalam proyeksi di riset tersebut, nilai ekonomi digital Indonesia bisa saja menyentuh Rp2.080 triliun pada 2025.

Oleh karena itu, memastikan literasi digital telah memadai, ketika momentum tersebut datang menjadi sesuatu yang tidak bisa ditawar lagi. ●



Inklusi Keuangan untuk Dukung Perempuan Berdaya

Hasil Survei Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan (SNLIK) OJK 2019 menunjukkan berdasarkan gender, tingkat literasi dan inklusi keuangan laki-laki sebesar 39,94% dan 77,24%, relatif lebih tinggi dibanding perempuan sebesar 36,13% dan 75,15%.

Menteri Keuangan Sri Mulyani Indrawati dalam seminar internasional bertajuk *'Digital Transformation For Financial Inclusion of Women, Youth, and MSMEs to Promote Inclusive Growth'* pada pertengahan Mei lalu mengungkapkan perhitungan Bank Dunia pada 2017, sebanyak 69% penduduk dewasa telah memiliki akun rekening di lembaga jasa keuangan. Jumlah ini meningkat dari posisi 2014 yang berada pada level 62%.

Meski menunjukkan kemajuan yang positif, terdapat 30% atau sekitar 1,7 miliar penduduk dewasa dunia masih belum memiliki akses baik ke produk maupun layanan finansial.

Sri Mulyani menyampaikan, sejumlah survei yang dilakukan oleh lembaga pemerintahan juga menunjukkan tren yang sama. Detail lebih lanjut saat membedah hasil survei ini ditemukan indikasi segmen yang lebih sulit dijangkau oleh lembaga jasa keuangan, di antaranya perempuan, anak muda, serta Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM).

Pandemi Covid-19 yang telah berlangsung lebih dari 2 tahun menciptakan situasi yang lebih kompleks bagi segmen masyarakat ini. Tidak hanya UMKM yang mengalami kerugian, pandemi

juga telah memicu gelombang Pemutusan Hubungan Kerja (PHK) dan meningkatkan angka kemiskinan.

Kondisi ini pun semakin menghambat pemerintah untuk mengatasi hambatan dalam meningkatkan inklusi keuangan, khususnya bagi perempuan.

Oleh karena itu, kata Sri Mulyani, fokus pada segmen yang belum memiliki akses finansial merupakan hal yang mendesak saat ini. Pasalnya, kualitas hidup masyarakat, terutama perempuan dapat meningkat jika mereka memiliki akses ke layanan finansial, baik akses tabungan maupun kredit.





“Perekonomian kita sangat terpukul oleh pandemi. Namun, perempuan juga harus kita perhatikan karena perempuan berperan penting dalam pembangunan ekonomi,” katanya.

Sri Mulyani menjelaskan, peningkatan akses perempuan kepada layanan keuangan formal tidak hanya akan memberikan keamanan kehidupan keluarganya, tetapi juga memberdayakan diri mereka sendiri dengan terlibat dalam kegiatan bisnis, misalnya di UMKM.

Berdasarkan riset McKinsey Global Institute, jika semua negara memajukan kesejahteraan perempuan, maka kemajuan ekonomi dapat terdorong dengan terciptanya tambahan aktivitas ekonomi sebesar US\$12 triliun atau 11% dari Produk Domestik Bruto (PDB) global.

Bahkan, jika potensi perempuan, terutama di bidang ekonomi dan pasar tenaga kerja didorong, maka kegiatan ekonomi akan meningkat hingga sebesar US\$28 triliun atau setara dengan 26% dari PDB dunia pada 2025.

Meski menyadari potensi sebesar ini, nyatanya perempuan seringkali terpinggirkan dari layanan finansial karena mereka tidak memiliki kartu identitas atau aset atas nama mereka sendiri. Hal ini menimbulkan kendala bagi perempuan untuk dapat mengakses layanan dari lembaga keuangan, termasuk kredit karena tidak memiliki agunan.

Melihat kondisi tersebut, kata Sri Mulyani, penting untuk membangun ekonomi keuangan yang inklusif dan akses ke rekening transaksi adalah langkah pertama untuk menuju inklusi keuangan yang lebih luas. Di sisi lain, kemajuan teknologi saat ini sangat

Berdasarkan riset McKinsey Global Institute, jika semua negara memajukan kesejahteraan perempuan, maka kemajuan ekonomi dapat terdorong dengan terciptanya tambahan aktivitas ekonomi sebesar US\$12 triliun atau 11% dari PDB global.

membantu upaya pemerintah dalam mendorong kemajuan inklusi keuangan.

“Inklusi keuangan menjadi pintu masuk yang membuka peluang terjadinya inklusi ekonomi. Ketika semua orang memiliki akses dan dapat berpartisipasi dalam perekonomian. Ini pasti akan mengarah pada pertumbuhan inklusif yang berkelanjutan secara global dan berkualitas lebih baik,” kata dia.

Meski demikian, masih menjadi pekerjaan rumah pemerintah juga karena tantangan utama bagi perempuan untuk memanfaatkan digitalisasi adalah masih rendahnya literasi digital, keterampilan, serta literasi keuangan. Oleh karenanya, program untuk memberikan literasi dan edukasi keuangan sangat penting bagi segmen ini dan perlu terus didorong.

Pada kesempatan yang sama, Menteri Pemberdayaan Perempuan

dan Perlindungan Anak (PPPA), I Gusti Ayu Bintang Darmawati menyampaikan bahwa pandemi Covid-19 menyebabkan perempuan harus menanggung beban yang lebih berat.

Di Indonesia sendiri, ancaman kehilangan pekerjaan bagi perempuan lebih terbuka dibandingkan laki-laki. Misalnya, tenaga kerja perempuan lebih mendominasi di sektor jasa dan sektor ini sangat terpukul akibat kebijakan pembatasan sosial guna menghambat penyaluran Covid-19.

“Hal ini juga menyebabkan beban ganda yang harus dihadapi perempuan dalam menyeimbangkan tanggung jawab di keluarga dan pekerjaan,” kata Gusti Ayu.

Pemerintah, imbuhnya, dalam hal ini sangat memperhatikan keberadaan UMKM perempuan, tidak hanya untuk bertahan, tetapi juga untuk tumbuh dan menjadi lebih kuat, salah satunya melalui program Desa Ramah Perempuan dan Peduli Anak, sebagai upaya pemberdayaan dan mendorong terciptanya inklusi keuangan.

Di samping itu, Direktur Utama Pusat Investasi Pemerintah (PIP) Ririn Kadariyah menyampaikan, salah satu program yang juga diusung pemerintah untuk mendorong inklusi keuangan adalah Pembiayaan Ultra Mikro (UMi). Program yang mulai dicanangkan pada 2017 dan dikelola oleh PIP.

Program ini diharapkan dapat menjadi salah satu solusi bagi para pelaku usaha mikro termasuk perempuan untuk mendapatkan dukungan finansial. Tercatat, 95% penerima Program Umi adalah perempuan dan 91% di antaranya mengajukan pinjaman mikro di bawah Rp5 juta. ●



Pra-KTT Y20: Berpacu Meningkatkan Keuangan Digital Generasi Muda



Meski tumbuh pesat di tengah pandemi Covid-19, layanan keuangan digital rupanya belum banyak dirasakan oleh masyarakat khususnya di negara berkembang. Kendala akses internet, keterbatasan perangkat hingga tantangan literasi keuangan digital menjadi hambatan. Tidak terkecuali dalam kelompok generasi muda.

Berdasarkan survei Y20 Indonesia dan Cint, sebanyak 61% anak muda di G20 masih merasakan kesulitan mengakses internet, termasuk koneksi yang tidak stabil dan lambat. Hal ini lantas menjadi batu kerikil dalam mendorong kemajuan teknologi digital bagi generasi muda.

Menghadapi tantangan tersebut, Indonesia sebagai tuan rumah pertemuan negara-negara anggota G20 dan pertemuan pemuda G20 yang dikenal dengan Youth 20 (Y20) mendorong membahas pentingnya peningkatan kesadaran anak muda terhadap keuangan digital.

Menteri Pemuda dan Olahraga (Menpora), Zainudin Amali

mengatakan literasi keuangan digital di kalangan milenial masih menjadi tantangan. Menurutnya, jika tidak diimbangi peningkatan literasi, maraknya perkembangan layanan keuangan digital justru akan berdampak negatif.

Dia mengatakan, pemerintah Indonesia mendorong generasi muda untuk meningkatkan rasa ingin tahu dan minat membaca terkait keuangan digital. Tidak hanya itu, penting bagi generasi muda untuk mengelola informasi dan berbagai pengetahuan yang didapat mengenai keuangan digital.

“Jangan lupa untuk kita selalu mengecek sumber informasi yang kredibel agar tidak salah langkah atau tertipu karena sekarang ini banyak muncul hal-hal yang diakibatkan oleh keuangan digital yang disalahgunakan pihak-pihak tak bertanggung jawab,” pungkasnya.

Sementara itu, Menteri Komunikasi dan Informatika, Johnny G. Plate menekankan peran besar yang dimiliki generasi muda saat ini. Dia menilai generasi masa kini lahir

dengan ekosistem digital, sehingga memainkan peranan penting sebagai agen perubahan dalam lanskap digital.

Berdasarkan *Asean Digital Generation Report* yang dirilis World Economic Forum pada 2021 menyebutkan anak muda memainkan peran penting dalam penetrasi transformasi digital global. Selain itu, Persatuan Telekomunikasi Internasional/ International Telecommunication Union (ITU) pada 2020 mengungkapkan secara global ada 71% anak muda berusia 15-24 tahun menjadi pengguna aktif internet.

Jhonny menyatakan hasil laporan-laporan tersebut menunjukkan generasi muda memiliki peran penting dalam merealisasikan transformasi digital secara global.

“Generasi muda masa kini dan di masa depan dipastikan akan menjadi penyedia dan ahli dalam hal teknologi digital. Lebih lanjut, generasi muda tidak hanya menggunakan edukasinya untuk mereka seorang diri tapi juga bisa mentransfer ilmu mereka kepada generasi mendatang.” ●



Otoritas Jasa Keuangan dan *Self-Regulatory Organization* (SRO) pasar modal terus mempermudah investor untuk melakukan investasi di bursa saham termasuk pada saham perdana (*Initial Public Offering/IPO*)

Terhitung mulai Januari 2021 otoritas telah menjalankan mekanisme perolehan saham perdana secara digital dengan menerapkan e-IPO.

Deputi Komisioner Pengawas Pasar Modal I OJK, Djustini Septiana mengatakan salah satu upaya perlindungan investor dari sisi regulator adalah e-IPO. Sistem tersebut mampu meningkatkan transparansi pembentukan harga pada penawaran umum dan memperluas basis investor di pasar perdana melalui e-IPO.

“E-IPO menghindari *cornering* atau harga yang tidak wajar. Selain itu, e-IPO juga ikut berkontribusi dalam menambah jumlah investor,” jelasnya.

Tujuan menggunakan sistem e-IPO antara lain, yaitu meningkatkan kemudahan akses investor untuk berpartisipasi dalam pasar perdana dan meningkatkan kesempatan investor dalam memperoleh alokasi penjatahan.

Selain itu, dapat memperluas partisipasi perusahaan efek sebagai *selling agent*

Mudah Investasi Saham Perdana Lewat E-IPO

dalam proses penawaran umum, dan meningkatkan likuiditas perdagangan saham di pasar sekunder.

Sebelum membeli saham pada proses e-IPO, ada baiknya investor mengetahui tahapan *bookbuilding*, *offering*, dan *allocation*. *Bookbuilding* atau penawaran awal ialah saat harga saham perdana calon emiten masih berupa rentang sehingga minat investor menjadi dasar penentuan harga penawaran tersebut.

Semakin tinggi minat terhadap suatu saham, maka harga saham perdananya akan ditawarkan lebih tinggi. Masa penawaran awal ini dapat berlangsung selama periode 7-21 hari kerja.

Tahapan selanjutnya, penawaran umum (*offering*) kepada publik yang berlangsung selama 1-5 hari kerja. Pada masa ini, harga saham yang ditawarkan bersifat final.

Selanjutnya, ada penjatahan (*allocation*) investor. Dalam tahap ini, investor menyampaikan jumlah saham yang dipesan, harga pemesanan, dan menyetorkan dana ke rekening penampung (*escrow account*). Misalnya membeli saham KAIN di harga Rp78 sebanyak 1.000 lembar, maka investor harus menyetorkan dana Rp78.000 ke rekening penampung. Apabila yang dipenuhi hanya 100 lembar (senilai Rp7.800), maka sisa dana Rp70.200 akan dikembalikan ke rekening dana nasabah milik investor.

Sementara itu, apabila permintaan saham investor melebihi jumlah saham yang ditawarkan, maka akan dilakukan mekanisme penjatahan. Uang investor yang pesanan sahamnya tidak dipenuhi akan dikembalikan.

Untuk penggunaannya, investor dapat mengakses <https://e-ipo.co.id>. Bagi investor yang ingin menyampaikan minat atau pesanan secara langsung dapat melakukan registrasi di menu “Registrasi”. Kemudian pilih “Investor Type”, individual atau institusi.

Setelah menyimpan data dan register, investor dapat melakukan autentikasi melalui email yang didaftarkan. Setelah klik tautan autentikasi di email, dilanjutkan dengan memasukkan OTP.

Lalu klik “+Broker”, untuk memilih broker yang dituju, baik yang sudah memiliki rekening ataupun belum. Pilih registrasi SID/SRE bagi yang telah memiliki atau baru bagi yang belum.

Setelah partisipan sistem melakukan verifikasi investor, maka investor sudah dapat *login* dan menyampaikan minat atau pesanan ke sistem e-IPO. ●



Menjaga Pertumbuhan Investor Ritel



Otoritas Jasa Keuangan (OJK) melaporkan jumlah investor di Pasar Modal meningkat signifikan meskipun masih dalam masa pandemi. Kapitalisasi pasar di Bursa Efek Indonesia (BEI) pun menembus rekor tertinggi di kisaran Rp9.400 triliun.

Kepala Eksekutif Pengawas Pasar Modal OJK, Hoesen menilai

kepercayaan investor terhadap pasar modal Indonesia semakin tinggi dengan solidnya pengaturan dan pengawasan yang telah dilakukan. Oleh karena itu, jumlah investor terus meningkat secara signifikan, terutama kalangan milenial.

“Hingga akhir April 2022, secara nasional jumlah investor ritel di Pasar Modal telah mencapai 8,62 juta atau meningkat 15,11% (ytd) dibandingkan posisi akhir 2021. Pertumbuhan jumlah investor ritel ini juga masih didominasi oleh kaum milenial atau usia di bawah 30 tahun sebesar 60,29% dari keseluruhan jumlah investor,” kata Hoesen dalam seminar “Pasar Modal Sebagai Pilihan Investasi” di Surabaya, Selasa (24/5).

Hoesen juga berpesan agar setiap masyarakat dalam berinvestasi di Pasar Modal perlu mempelajari dan memahami dulu segala bentuk produk dan legalitas perizinan dari pihak yang menawarkannya.

“Masyarakat perlu mewaspadai segala bentuk

investasi bodong atau ilegal yang sering merayu atau menjanjikan imbal hasil yang tidak wajar. Selain itu, masyarakat juga diimbau agar dalam berinvestasi haruslah menggunakan sumber dana di luar kebutuhan pokok maupun dana cadangan, dan jangan menggunakan pinjaman, apalagi pinjaman *online* ilegal,” tuturnya.

OJK telah mengeluarkan serangkaian kebijakan dalam memberikan perlindungan dan upaya peningkatan investor di antaranya terus melakukan edukasi kepada masyarakat agar terhindar dari investasi bodong dan penawaran imbal hasil *fixed return* yang tidak masuk akal.

Selain itu, mendorong BEI agar terus mengembangkan notasi khusus dan papan pemantauan khusus, menerbitkan POJK Nomor 65/POJK.04/2020 dan Surat Edaran OJK Nomor 17/SEOJK.04/2021 tentang Pengembalian Keuntungan Tidak Sah & Dana Kompensasi Kerugian Investor di Bidang Pasar Modal atau dikenal dengan *Disgorgement* dan *Disgorgement fund*, hingga penguatan kewenangan dalam rangka melakukan pengawasan serta penegakan hukum.

Upaya OJK bersama *stakeholder* Pasar Modal lainnya pun membuahkan hasil. Di pasar saham misalnya, Indeks Harga Saham Gabungan (IHSG) beberapa kali menembus rekor tertinggi sepanjang Semester I/2022 dan mencapai level puncak baru 7.355. Kapitalisasi pasar, yang menggambarkan nilai perusahaan yang tercatat di BEI, secara total sempat menembus Rp9.400 triliun, atau sekitar 55% dari PDB 2021 yang mencapai Rp16.970 triliun. ●



OSIDA, Jalan Perketat Pengawasan Perbankan Digital dari OJK

dengan pemanfaatan teknologi atau OJK *Suptech Integrated Data Analytics* (OSIDA). Platform ini berfungsi mengotomasi analisis data laporan Industri Jasa Keuangan (IJK).

Kepala Eksekutif Pengawas Perbankan OJK, Heru Kristiyana, menjelaskan pengembangan *Supervisory Technology* (*suptech*) dilakukan mengingat transformasi digital di bidang perbankan menghasilkan data yang sangat besar.

Oleh sebab itu, analisis atau pengawasan terhadap data-data tidak akan berjalan optimal apabila dilakukan secara manual. Dalam hal ini dibutuhkan bantuan teknologi agar pengawasan perbankan dapat dilakukan secara inovatif dan presisi.

“Pemanfaatan *suptech* meningkatkan otomasi proses dan kemampuan analisis terhadap aktivitas bisnis yang dilakukan oleh industri keuangan, serta memberikan informasi yang lebih komprehensif

bagi OJK untuk dapat melakukan *supervisory actions* dengan lebih dini,” ujarnya.

Melalui OSIDA, pengawasan industri jasa keuangan khususnya perbankan akan memiliki pendekatan dan metodologi yang berbeda dibandingkan sebelumnya. Selain itu, penerapan OSIDA juga menunjukkan bahwa pengawasan industri jasa keuangan terus berbenah menyesuaikan dengan lingkungan yang terus bergerak secara dinamis.

Platform ini juga menyasar otomasi data analitik yang selama ini masih berada di area analisis deskriptif. Melalui kecerdasan buatan ini, pengawasan bergerak dan mencakup otomasi di area diagnostik, prediktif, serta analisis preskriptif guna memenuhi kebutuhan pengawasan *offsite* ataupun *onsite*.

Penggunaan OSIDA juga akan mendeteksi sinyal *early warning* dan

Pesatnya perkembangan transaksi ekonomi dan keuangan digital terus terjadi di Tanah Air. Bank Indonesia (BI) mencatat hingga April 2022, nilai transaksi uang elektronik tumbuh 50,3% secara tahunan atau sekitar Rp34,3 triliun. Sedangkan nilai transaksi perbankan digital meningkat 71,4% *year-on-year* menjadi Rp5.338,4 triliun.

Pesatnya pertumbuhan tersebut tidak terlepas dari meningkatnya akseptasi dan preferensi masyarakat dalam berbelanja daring, perluasan dan kemudahan sistem pembayaran digital, serta melesatnya akselerasi *digital banking*.

Di tengah masifnya layanan digital perbankan, Otoritas Jasa Keuangan (OJK) merilis sistem pengawasan



Melalui pemanfaatan OSIDA diharapkan dapat lebih fokus pada analisis mendalam, melakukan tindak lanjut atas *red-flag* yang dihasilkan dalam pengambilan keputusan.

pemeriksaan kepatuhan. Hal itu diharapkan dapat mendeteksi kelemahan *governance* pada aktivitas bisnis bank, potensi *fraud*, manipulasi data, dan ketidakpatuhan terhadap ketentuan.

“Melalui pemanfaatan OSIDA diharapkan dapat lebih fokus pada analisis mendalam, melakukan tindak lanjut atas *red-flag* yang dihasilkan dalam pengambilan keputusan,” ujarnya.

Heru menyampaikan tersedianya teknologi baru, seperti analisis data besar, kecerdasan artifisial atau pembelajaran mesin memungkinkan pengawas melakukan analisis data secara komprehensif, terhadap seluruh populasi data pelaporan industri perbankan di OJK.

“Dengan demikian, di dalam melakukan analisis, pengawas tidak hanya menggunakan metode *sampling* tetapi dapat melakukan analisis awal secara populasi,” kata Heru.

Menurutnya, pembaharuan pendekatan ini merupakan bagian pengembangan *supotech* yang saat ini intensif dilakukan oleh seluruh otoritas pengawasan industri jasa keuangan di seluruh dunia.



FUNGSI OSIDA

Fungsi analisis data OSIDA saat ini mencakup *Enterprise Data Warehouse* Sektor Jasa Keuangan (EDW SJK) terintegrasi untuk mengolah data pelaporan BI-Antasena, dan *Big Data Analytics* untuk mengolah data pelaporan Sistem Layanan Informasi Keuangan (SLIK).

Selain itu, OSIDA juga mencakup sistem *Artificial Intelligence Based Control for Incompliance and Irregularity* (AICII) guna mengolah data pelaporan Bank Perkreditan Rakyat atau BPR melalui Aplikasi Pelaporan Online OJK (APOLO). Dalam tahap awal, skenario analisis OSIDA masih pada lingkup per individu bank dan seluruh industri perbankan.

Heru menuturkan pengembangan OSIDA ke depan diharapkan dapat

mengolah data pasar modal dan IKNB. Hal ini agar analisis dapat dilakukan lintas sektoral guna mendeteksi peningkatan risiko dari satu sektor ke sektor lain.

Kapabilitas OSIDA juga akan dikembangkan untuk mengolah data tidak terstruktur dari sumber eksternal, seperti media pemberitaan *Reuters*, media sosial, berita daring, dan lainnya. Ini diharapkan mampu meningkatkan kemampuan OSIDA dalam memberikan wawasan mendalam terkait pengawasan.

Dia juga menyatakan bahwa hasil olahan analisis OSIDA dapat diakses oleh seluruh pengawas bank di Kantor Pusat, Kantor Regional dan Kantor OJK secara langsung melalui komputer pribadi atau laptop masing-masing. ●



Transformasi Bisnis Pergadaian

Otoritas Jasa Keuangan (OJK) memberi payung usaha pergadaian melalui POJK No. 31/POJK.05/2016. Melalui aturan ini, regulator terus memastikan salah satu bisnis yang telah ada di tengah masyarakat sejak era VOC Belanda itu memperhatikan perlindungan konsumen.

Sudah sejak lama, gadai menjadi andalan masyarakat. Kebutuhan dana dengan nilai relatif tidak besar dapat diperoleh seketika dengan menitipkan barang berharga berupa emas, BPKB, elektronik atau aset lainnya.

Dalam diskusi ‘Perkembangan dan Transformasi Pengawasan Sektor IKNB’ beberapa waktu lalu, Kepala Eksekutif IKNB OJK, Riswinandi menekankan otoritas terus memperketat pengawasan di sektor pergadaian, penilai kerugian asuransi, hingga perusahaan penjaminan.

“Perbankan dan pasar modal sudah lebih maju, dan IKNB terus *benchmark* ke sana (model pengawasan dan supervisi industri). Selain itu, kegiatan usaha di IKNB pun tidak lepas dari entitas bank dan investasi di pasar modal, sehingga transformasi ini diharapkan membuat iklim bisnis ketiganya menjadi setara,” ujarnya di Medan, Sumatra Utara.

Di tengah pengetatan pengawasan untuk perlindungan konsumen itu, digitalisasi juga telah menyentuh industri pergadaian. Hal ini didorong oleh perubahan perilaku konsumen yang ingin mendapatkan layanan keuangan dengan cepat, murah, dan tanpa harus repot mengantre di kantor cabang.

Kegiatan bisnis pergadaian tak lagi terbatas pada hipotek dan pinjaman mikro. Pergadaian dapat memberikan layanan melalui aplikasi *mobile* yang dapat diakses 24 jam oleh nasabah dengan produk berbasis digital yang variatif.

Ditambah sejak pandemi Covid-19, lembaga keuangan berlomba-lomba mengadopsi sistem digital untuk memastikan layanannya tetap dapat



diakses nasabah di mana saja. Nasabah bisa mengajukan gadai lewat aplikasi lalu mendatangi kantor cabang terdekat untuk menyerahkan agunannya tanpa proses yang lama.

Selain itu dari segi produk, variasi produk digital bisnis gadai kini semakin bertambah, seperti tabungan emas digital yang digemari oleh kaum milenial karena bisa membeli emas terkecil mulai dari 0,01 gram.

Sepintas layanan ini dapat pula ditemukan pada *platform financial technology* berbasis pinjaman online. Namun, sebenarnya ada beberapa perbedaan, utamanya adalah

perusahaan *fintech* tidak bisa memberikan layanan gadai.

Hal itu karena usaha gadai dan *fintech* memiliki izin yang berbeda dari regulator. Selain itu, pinjaman dari pergadaian harus menggunakan agunan, seperti barang elektronik atau aset lainnya.

Adapun pinjaman cepat yang diberikan *fintech* biasanya tidak menggunakan agunan. Namun, nilai pinjaman yang diberikan *fintech* bisa jadi lebih tinggi sesuai dengan riwayat pinjaman terdahulu, sementara pinjaman dari pergadaian bergantung pada nilai taksiran barang.

Keduanya memiliki kelebihan dan kekurangan masing-masing, tergantung dengan kondisi dan kebutuhan nasabah. Saat ini, pelaku bisnis pergadaian terbesar di Indonesia adalah perusahaan plat merah, PT Pegadaian. Perusahaan ini telah mencatatkan transaksi digital sebanyak 5,09 juta kali sepanjang 2021 dengan nilai transaksi Rp6,91 triliun.

Namun, gadai swasta tak mau kalah. Saat ini, perusahaan seperti Pusat Gadai Indonesia dan Gadai Syariah Indonesia juga telah menyediakan layanan digital.

Berdasarkan data OJK per April 2022, total jumlah pergadaian di Indonesia mencapai 131 perusahaan yang terdiri dari 108 berizin dan 23 dengan status terdaftar dengan proses izin.

Tentunya jumlah pemain gadai yang sebenarnya jauh lebih besar karena masih banyak usaha yang tidak mendaftarkan dirinya ke OJK dan dianggap ilegal. ●



Mendapatkan Perlindungan Diri Lewat Genggaman

Kemudahan mendapatkan produk proteksi diri berupa asuransi semakin mudah. Dengan bekal ponsel, maka produk asuransi yang semula mesti lewat agen dapat dengan mudah diperoleh melalui produk yang disebut *insurtech*. Transformasi digital ini yang difasilitasi oleh OJK dengan terbitnya aturan No. 13/POJK.02/2018 tentang Inovasi Keuangan Digital (IKD).

POJK tentang IKD ini menjadi payung hukum bagi sejumlah perusahaan keuangan berbasis teknologi (*fintech*). Tak hanya *insurtech*, regulasi ini juga menjadi payung perlindungan konsumen dan basis bisnis bagi *fintech lending* dan *payment, aggregator, financial planner, credit scoring, hingga kecerdasan buatan electronic know your customer (e-KYC)*.

“*Insurtech* adalah *platform* yang bekerja sama dengan pialang dan/atau perusahaan asuransi untuk memberikan layanan informasi, pembelian produk asuransi, dan layanan pengajuan klaim asuransi oleh nasabah masyarakat dilakukan secara *online* dan mempercepat proses klaim,” seperti dikutip dari laman OJK.

Kendati sudah ada beberapa pemain *insurtech* yang beroperasi, baru ada tiga *insurtech* yang tercatat di bawah pengawasan IKD OJK per Mei 2022, yakni PasarPolis yang merupakan penyelenggara infrastruktur bidang asuransi serta Qoala, dan YukTakaful yang merupakan *insurtech* sepenuhnya.

Ketiganya masih dalam proses pengujian model bisnis melalui mekanisme *regulatory sandbox* sampai akhirnya bisa mengajukan perizinan.

Adapun regulasi yang khusus mengatur *insurtech* tengah digodok oleh OJK. Regulator mengatakan bahwa regulasi terkait dengan *insurtech* menjadi prioritas untuk segera diterbitkan.

Dalam beberapa kesempatan, Kepala Departemen Pengawasan IKNB 2A Otoritas Jasa Keuangan (OJK), Ahmad Nasrullah mengatakan tengah menggodok aturan revisi aturan POJK Nomor 70/POJK.05/2016 Tentang Penyelenggaraan Usaha Perusahaan Pialang Asuransi, Perusahaan Pialang Reasuransi, dan Perusahaan Penilai Kerugian Asuransi. Tujuan revisi ini untuk



memperkuat peran *insurtech* dan perlindungan konsumen. “Ini untuk mengantisipasi *insurtech* yang sedang berkembang,” kata Ahmad.

Dibandingkan dengan jenis *fintech* lainnya, perkembangan *insurtech* memang belum semasif *peer-to-peer (P2P) lending*. Pasalnya, penetrasi asuransi masih rendah. Meski demikian, dengan dukungan teknologi, para pelaku *insurtech* memiliki peluang menciptakan lebih banyak penawaran asuransi yang dipersonalisasi, mendorong pengguna untuk memasukkan informasi yang relevan dan, dalam beberapa saat, menerima penawaran harga untuk sebuah

polis dengan sederhana dan efektif. Yang tidak kalah penting, teknologi memungkinkan *insurtech* mempercepat pemrosesan klaim, menilai risiko lebih cepat, dan memenuhi kebutuhan konsumen yang terus berkembang.

Penelitian DSRResearch terkait *insurtech* di Tanah Air menunjukkan asuransi digital di Indonesia memang tak jauh dari lanskap tren *insurtech* global. Oleh sebab itu, optimalisasi teknologi baru dikembangkan setelah mendapatkan lisensi pialang.

Namun, jangan salah sangka, *insurtech* ternyata tidak sebatas mendigitalisasikan produk asuransi. Menurut situs resmi OJK, terdapat tiga jenis *insurtech*.

Pertama, insurtech aggregator/ marketplace yang menyediakan *platform* bagi konsumen untuk berbagai produk asuransi dari berbagai perusahaan. *Platform* ini memberikan layanan *one stop service* dengan berbagai pilihan produk seperti asuransi kendaraan.

Kedua, insurtech intermediaries layaknya broker atau agen. Pemain di *intermediaries* sudah mengantongi izin sebagai broker atau agen asuransi dan memiliki perjanjian dengan perusahaan asuransi tertentu.

Ketiga, full stack insurtech, yakni perusahaan dengan lisensi usaha asuransi resmi yang membangun *platform* digital dan memberikan pelayanan secara digital sepenuhnya.

Terakhir, pilihlah produk asuransi dengan akses manfaat yang mudah dengan pelayanan 24 jam. ●



Fintech Pertanian: Jatuhkan Pilihan Hanya pada yang Berizin

F*intech peer-to-peer (P2P) lending* menjadi lini teknologi keuangan dengan pertumbuhan paling masif di Indonesia. Kebutuhan pinjaman cepat tanpa agunan atau biasa disebut dengan Kredit Tanpa Agunan (KTA) ditawarkan oleh beragam *platform*.

Masifnya pembiayaan ini tampak dari riset yang dikutip Presiden Joko Widodo dalam *Fintech Summit 2021*. Dalam pidato yang dibacakan Menteri Keuangan Sri Mulyani itu disebutkan nilai pembiayaan digital bruto di Indonesia pada 2025 akan mencapai US\$1,2 triliun.

Luasnya bisnis pembiayaan berbasis digital ini seiring masyarakat yang disasar pun semakin beragam. Meski semuanya menyebut diri melayani Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM), setiap *fintech* mengembangkan ceruk pasar khusus. Mulai dari pembiayaan proyek, pinjaman langsung, pembiayaan *invoice* hingga segmen khusus ke kelompok tani dan nelayan.

Dari 102 layanan *fintech* yang berizin OJK per April 2022, terdapat sejumlah perusahaan yang mengkhususkan dirinya untuk menasar segmen pertanian. Perusahaan teknologi yang berupaya membantu petani mulai dari akses produksi, teknologi kerja hingga pembiayaan agar terhindar dari jerat rentenir.

Fintech pertanian yang berizin OJK ini misalnya Crowde, iGrow, Danamas, Dana Rupiah, Lahan Sikam hingga Dompot Kilat.

Para pelaku *fintech* ini membuka akses pembiayaan bagi petani maupun peternak potensial di daerah dalam mengelola lahannya. Langkah yang diyakini meningkatkan produktivitas dan memberikan kesejahteraan bagi peminjam yang cermat mengelola pinjaman modal yang diterima.

Kepala Grup Inovasi Keuangan Digital OJK, Triyono menyebutkan kemajuan digital sektor jasa keuangan sangat dinamis. “Inovasi ini cara baru atau produk baru yang *deliver* servis kepada masyarakat,” katanya saat membahas Komitmen OJK atas Inovasi Keuangan Digital dalam *FinTalk* awal Juni lalu.

Namun, tantangan besar yang dihadapi *fintech lending* pertanian adalah edukasi bagi kelompok petani. Hambatan lainnya adalah masih terus bermunculannya *fintech ilegal* yang akhirnya membawa kesulitan bagi petani meski Satgas Waspada Investasi OJK terus melakukan penutupan.

Hal ini lantaran banyak masyarakat yang belum bisa membedakan *fintech* terdaftar atau berizin dengan yang beroperasi secara ilegal.

Berdasarkan POJK No.77/2016 tentang Layanan Pinjam Meminjam Uang Berbasis Teknologi Informasi, seluruh penyelenggara *fintech lending* harus mengajukan tanda terdaftar dan izin usaha ke Otoritas Jasa Keuangan (OJK).

Penyelenggara dengan status berizin maupun terdaftar dapat menjalankan bisnis layanan pinjam meminjam uang berbasis teknologi informasi sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Yang menjadi perbedaan utama dari kedua status tersebut adalah *fintech* yang telah mengantongi lisensi atau izin usaha dari OJK telah mendapatkan izin permanen dan memiliki sertifikat Sistem Manajemen Keamanan Informasi SNI/ISO 270001.

Sementara itu, penyelenggara yang berstatus terdaftar harus mengajukan lisensi izin usaha dari OJK setahun setelah mendapat tanda terdaftar. Apabila tidak,



maka penyelenggara harus mengembalikan tanda terdaftarnya kepada OJK.

Data OJK per 22 April 2022 mencatat terdapat 102 platform *fintech peer to peer lending* yang berada di bawah pengawasan OJK dan sudah mengantongi status berizin.

Sepanjang Januari - Maret 2022, terdapat *fintech lending* yang mengembalikan tanda terdaftarnya, seperti PT Kas Wagon Indonesia yang tidak memenuhi Pasal 10 POJK No.77/2016.

Selain itu, terdapat satu pencabutan izin usaha *fintech lending*, yaitu PT Digital Alpha Indonesia (Uang Teman) yang dilakukan pada Maret 2022.

Kendati OJK telah secara tegas mengatur *fintech* agar mendapatkan izin usaha, Satgas Waspada Investasi (SWI) masih menemukan banyaknya *fintech* yang beroperasi secara ilegal.

Secara kumulatif sejak periode 2018 sampai dengan April 2022 ini, jumlah pinjaman *online* (pinjol) ilegal yang telah diajukan blokir kepada Kementerian Komunikasi dan Informatika (Kemenkominfo) mencapai 3.989 entitas.

Ketua SWI, Tongam L. Tobing menjelaskan bahwa pihaknya terus menyisir platform pinjol ilegal agar masyarakat tidak bisa mengaksesnya dan tidak lagi terjebak.

Dia mengatakan pemain pinjol ilegal paling banyak terjaring dari proses patroli siber yang dilakukan SWI dan Kemenkominfo.

“Dalam rangka upaya pencegahan, SWI terus menggelar patroli siber secara rutin untuk mencari aplikasi/situs yang diduga menawarkan pinjol ilegal. Kemenkominfo RI juga melakukan *crawling* di internet dan menyampaikan hasilnya secara harian,” ujar Tongam awal Juni lalu.

Sebagai informasi, SWI beranggotakan 12 Kementerian dan Lembaga, termasuk Kemenkominfo dan OJK.

Untuk itu, masyarakat yang hendak memanfaatkan layanan P2P *lending* harus mengecek legalitas setiap platform melalui situs resmi OJK.

Sementara dari kacamata penyelenggara *fintech*, status berizin otomatis akan meningkatkan kepercayaan investor karena platform terbukti tangguh dan memiliki akuntabilitas.

Perlu diketahui, *fintech lending* telah menyedot perhatian para investor. Menurut Asosiasi Fintech Indonesia (Aftech) dalam laporan Annual Members Survey 2021, tren investasi terus meningkat meskipun pandemi melanda.

Aftech mencatat total pendanaan sektor *fintech* pada kuartal III/2021 mencapai US\$904 juta, jauh lebih tinggi dibandingkan sepanjang 2019 dan 2020 yang masing-masing US\$291 juta dan US\$282 juta.

Adapun khusus pada *fintech lending*, sumber investasi paling banyak berasal dari ekuitas sebesar 25% dan *self funding* sebesar 23%. Adapun *angel investor* dan modal ventura masing-masing berkontribusi sebesar 20%.

Survei ini melibatkan 302 anggota Aftech, dimana 104 di antaranya adalah *fintech lending*. Investasi ini menjadi sumber utama permodalan bagi *fintech* untuk menjalankan operasional bisnisnya.

Pertumbuhan Eksponensial

Pertumbuhan penyaluran pembiayaan *fintech lending* naik dari tahun ke tahun sejalan dengan pertumbuhan UMKM dan konsumsi masyarakat untuk kebutuhan sehari-hari.

Pembiayaan UMKM digunakan untuk kebutuhan produktif seperti *invoice financing* dan modal kerja di berbagai sektor seperti manufaktur, pertanian, dan properti.

Adapun untuk kebutuhan konsumsi, kebanyakan konsumen memanfaatkan layanan KTA *online* dari *fintech lending* untuk pembelian *gadget*, elektronik, hingga kebutuhan edukasi.

OJK mencatat penyaluran pembiayaan P2P *lending* mencapai Rp17,91 triliun per April 2022, tumbuh 47,04% dibandingkan dengan Rp12,18 triliun pada periode yang sama tahun lalu.

Namun, capaian ini masih jauh dari level sebelum pandemi yang mencapai Rp81,5 triliun. Adapun distribusi pinjaman masih terpusat di Pulau Jawa dengan persentase mencapai 82,48% dan sisanya 17,52% berada di luar Jawa.

Angka ini masih berpotensi terus meningkat seiring dengan pertumbuhan ekonomi digital akibat perubahan perilaku belanja konsumen yang serba *online*. ●



Ekonomi Syariah, Tetap Tangguh Pada Tahun Kedua Pandemi

Pertahanan industri keuangan syariah terbukti masih kuat di tengah hantaman pandemi Covid-19 sejak 2 tahun terakhir. Selain strategi dari industri, pertumbuhan juga didukung oleh pemulihan ekonomi nasional yang tumbuh positif pada akhir 2021 sebesar 5,02%.

Laporan Perkembangan Keuangan Syariah Indonesia 2021 dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK) yang terbit pada April 2022 menunjukkan, aset industri keuangan syariah tumbuh sebesar 13,28% (*year-on-year*) menjadi Rp2.050,44 triliun sepanjang 2021 dibandingkan tahun sebelumnya Rp1.801,40 triliun. Angka itu tidak termasuk saham syariah.

Pertumbuhan aset keuangan syariah ini kembali mengungguli pertumbuhan keuangan konvensional yang naik 9,86% pada periode yang sama.

Pasar modal syariah mendominasi kontribusi pada aset industri dengan porsi sebesar 60,27% dan mencatatkan pertumbuhan dengan laju tercepat di antara sektor lainnya sebesar 14,83% (*yoy*). Instrumen investasi syariah juga terus melaju, dipimpin oleh sukuk negara yang meningkat 19% menjadi Rp1.157,06 triliun pada akhir 2021. Sukuk korporasi melalui penawaran umum juga tumbuh 14,54% (*yoy*) menjadi Rp34,77 triliun pada 2021 dari sebelumnya Rp30,35 triliun pada 2020.

Sejalan dengan upaya pemerintah untuk melibatkan peran masyarakat terhadap pembangunan nasional, penerbitan sukuk ritel ternyata

telah menarik minat kalangan investor individu.

SR014, seri sukuk ritel pertama pada tahun 2021 berhasil terjual Rp16,71 triliun dan *oversubscribed* 1,67x dari target Rp10 triliun. Adapun seri keduanya, SR015 yang diterbitkan pada semester II/2021 berhasil terjual Rp27 triliun.

Mayoritas investor berasal dari kalangan milenial dan Gen Y dengan porsi masing-masing 36,40% dan 36,62%. Tak berhenti di situ, Pemerintah Indonesia juga telah menerbitkan *green retail sukuk* atau sukuk tabungan yang juga digemari investor muda.

Sementara itu, penyumbang aset terbesar di industri keuangan syariah yang kedua adalah perbankan syariah dengan porsi 33,83% terhadap total aset industri keuangan syariah.

Pemulihan aktivitas ekonomi telah meningkatkan penggunaan masyarakat terhadap produk bank syariah dengan pertumbuhan pembiayaan syariah hampir 7%.

OJK juga telah mendorong pengembangan produk perbankan syariah sehingga dapat meningkatkan kepercayaan masyarakat di masa pandemi serta memperluas layanannya. Hal ini terlihat dari kenaikan *market share* perbankan syariah menjadi 6,74% pada 2021, dibandingkan 6,51% dari 2020.

Terakhir, kontribusi Industri Keuangan Non Bank (IKNB) syariah terhadap industri secara keseluruhan masih relatif kecil porsinya, yakni

sebesar 5,90%. Sektor ini termasuk yang paling terpukul oleh pandemi sejak awal 2020. Kendati demikian, kinerja IKNB syariah tetap positif dengan pertumbuhan aset sebesar 3,9%, mengikuti dirilisnya POJK No. 14/POJK.05/2020 yang mengatur sejumlah stimulus bagi industri sektor ini.

Sayangnya, pangsa pasar IKNB syariah turun 4,25% pada akhir 2021 dibandingkan dengan tahun sebelumnya 4,61%. Namun, optimisme di sektor ini ternyata masih tinggi. Buktinya jumlah pemain bertambah lima entitas yang berasal dari asuransi syariah, penjaminan syariah, dana pensiun syariah, dan lembaga keuangan mikro syariah.

Dalam laporan yang sama, *fintech peer-to-peer lending* (P2PL) syariah juga membuktikan kinerja yang positif dengan terkereknya penyaluran pembiayaan syariah senilai Rp3,28 triliun per Desember 2021, tumbuh 1,1% dari seluruh pinjaman P2PL.

Secara keseluruhan, tantangan terbesar sektor ini masih berpusat di tingkat literasi dan inklusi keuangan yang masih rendah. Selain itu, gap antara konvensional dan syariah juga masih cukup lebar.

Gap literasi keuangan syariah dengan konvensional mencapai 28,79%, sedangkan gap inklusi keuangan mencapai 66,18% pada 2019, menurut Survei Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan (SNLIK) 2019. Kinerja yang positif di setiap lini keuangan syariah telah membuktikan bahwa industri ini masih memiliki ruang tumbuh yang besar. ●



Syarat 'Halal' Saham Masuk DES

Daftar Efek Syariah (DES) yang diterbitkan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) secara berkala menjadi solusi bagi investor pasar modal namun tetap sesuai prinsip syariah.

Sejauh ini, instrumen yang masuk ke dalam Daftar Efek Syariah meliputi 484 saham perusahaan publik, serta efek syariah lainnya. Berdasarkan ketentuan, secara periodik OJK melakukan penerbitan DES pada akhir Mei dan November yang efektif pada tanggal 1 Juni dan 1 Desember.

Selain itu, secara insidental, penerbitan DES juga dilakukan apabila terdapat emiten atau perusahaan publik yang pernyataannya telah menjadi efektif dan sahamnya memenuhi kriteria sebagai efek syariah. Sebaliknya, bisa saja suatu efek tidak lagi sesuai dengan prinsip syariah sehingga keluar dari DES.

Ada beberapa kriteria suatu saham masuk DES. Berdasarkan kegiatan usaha, emiten yang termasuk efek syariah, adalah perusahaan yang operasionalnya tidak melanggar prinsip syariah, seperti perjudian atau perdagangan yang dilarang menurut syariah. Selain itu, emiten juga tidak boleh mengandung unsur jasa keuangan riba seperti bank atau pembiayaan berbasis bunga.

Usaha yang juga dilarang dalam efek syariah adalah jual-beli risiko yang menjual ketidakpastian, memproduksi/memperdagangkan barang atau jasa yang haram, dan terdapat unsur suap di dalamnya.

Selain dilihat berdasarkan kegiatan usaha, sebuah emiten yang syariah juga harus memenuhi rasio keuangan sesuai syariah. Ketentuannya total utang berbasis bunga tidak lebih dari 45% dari total aset, serta pendapatan bunga dan pendapatan tidak halal lainnya tidak

lebih dari 10% dari total pendapatan usaha.

Emiten juga wajib menjalankan dan menandatangani akad sesuai prinsip syariah atas setiap saham yang mereka terbitkan. Emiten yang mengeluarkan efek syariah, harus menjamin bahwa usahanya telah sesuai dengan sistem syariah dan memiliki Dewan Pengawas Syariah (*Shariah Compliance Officer*).

Dari sisi manfaat, DES bisa menjadi panduan berbagai pihak, seperti manajer investasi pengelola reksa dana syariah, asuransi syariah, dan investor serta lembaga yang mempunyai preferensi untuk berinvestasi pada efek syariah. Selain itu, DES juga menjadi referensi bagi penyedia indeks syariah, seperti PT Bursa Efek Indonesia (BEI) dalam menerbitkan Indeks Saham Syariah Indonesia (ISSI), Jakarta Islamic Index (JII), Jakarta Islamic Index 70 (JII 70), dan IDX-MES BUMN 17. ●



OJK Terima Pengaduan Terkait Dana Pensiun

Pensiun tenang adalah impian banyak pekerja Indonesia. Saat usia produktif berakhir, dana yang disisihkan dari hasil jerih payah selama bekerja ke dalam program dana pensiun menjadi andalan utama sebagai sumber pemasukan.

Dengan mengikuti program pensiun, maka kemandirian keuangan di hari tua tetap dapat diraih. Meski demikian, kesehatan lembaga pensiun tempat dana dikelola menjadi salah satu yang harus diperhatikan.

OJK telah menerima pengaduan dari nasabah dana pensiun terkait tidak dibayarkannya dana pensiun secara penuh. Dari laporan yang diterima, nasabah telah memasuki usia pensiun pada Mei 2017.

Saat itu, perusahaan membayarkan dana Jaminan Hari Tua (JHT) secara lumsom. Persoalannya, saat pembayaran perusahaan juga memotong JHT tersebut sebesar 20% yang disebut

akan dikelola dana pensiun milik perusahaan.

Berdasarkan laporan konsumen, tidak ada informasi maupun surat ketentuan yang menyatakan dana 20% dari JHT yang ditempatkan tidak dapat diambil. Debitur menyebutkan telah meminta pengembalian dana JHT yang ditempatkan pada dana pensiun perusahaan sejak tahun 2021. Sampai saat ini nasabah menyebut belum mendapatkan kembali dana yang ditempatkan.

OJK mewajibkan industri keuangan memberikan informasi yang lengkap kepada konsumen tentang produk dan layanan keuangan yang ditawarkan. Dalam aturan perlindungan konsumen yang kini diperbaharui melalui POJK Nomor 6/POJK.07/2022, ditegaskan bahwa industri jasa keuangan diwajibkan melakukan edukasi yang memadai atas produk keuangan yang ditawarkan.

Selanjutnya, pelaku usaha juga diwajibkan memberikan waktu yang cukup bagi konsumen untuk memahami perjanjian sebelum ditandatangani terhadap produk keuangan yang memiliki perikatan waktu yang panjang ataupun bersifat kompleks. ●





Pengaduan Pasar Modal Didominasi Keterlambatan Transaksi

Otoritas Jasa Keuangan (OJK) menerima laporan dari konsumen pasar modal mengenai penjualan saham. Disebutkan bahwa sejumlah pemegang saham meminta perusahaan sekuritas tidak menjalankan perintah direksi melakukan penjualan ataupun pemindahan saham tanpa dipenuhi syarat persetujuan dari pemegang saham.

Persetujuan yang dipersyaratkan menurut konsumen adalah berita acara persetujuan yang dihasilkan melalui Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS) ataupun RUPS luar biasa. Konsumen mengklaim penjualan saham tetap dilakukan.

Untuk itu, konsumen meminta OJK menggunakan kuasanya melakukan pengembalian dana atas rekening efek yang dimiliki pada perusahaan sekuritas. Rekening efek ini sendiri sebelumnya juga telah dimohonkan untuk dilakukan pemblokiran. Sengketa antara pemegang saham dan direksi ini saat ini tengah ditangani.

Berdasarkan data Kontak 157, hingga 13 Juni 2022, laporan terkait pasar modal yang diterima mencapai 11 aduan. Perinciannya, dua transaksi tanpa persetujuan, enam transaksi yang gagal atau terjadi keterlambatan.

Lainnya, aduan terkait permasalahan *return* atau imbal hasil keuntungan, pembukaan

transaksi tidak sesuai persetujuan, serta pencairan dana masing-masing satu aduan. Dengan kata lain, OJK mencatat 54,5% aduan terkait kegagalan ataupun keterlambatan transaksi.

Apabila direksi melakukan tindakan tanpa melalui persetujuan pemilik saham yang menimbulkan kerugian, maka pemilik saham berhak untuk meminta klarifikasi dan/atau meminta untuk segera melakukan RUPS.

Konsumen jasa keuangan dapat melaporkan permasalahan yang disebabkan oleh kelalaian konsumen maupun dari Pelaku Usaha Jasa Keuangan (PUJK) kepada OJK melalui Aplikasi Portal Perlindungan Konsumen (APPK). ●



Produk Keuangan Lebih Terang dengan Melapor ke OJK

Meningkatkan edukasi dan perlindungan konsumen menjadi pekerjaan rumah yang terus dilakukan OJK.

Penguatan aturan tentang transparansi produk hingga menjangkau peningkatan literasi menjadi bagian penguatan yang dilakukan dalam 5 tahun terakhir dipimpin Anggota Dewan Komisioner

bidang Edukasi dan Perlindungan Konsumen, Tirta Segara.

Salah satu bentuk perlindungan konsumen yang dilakukan yakni melalui layanan Kontak 157 untuk pengaduan, kritik dan penjelasan. Selama 5 tahun terakhir OJK telah memberikan pelayanan bagi ratusan ribu pengguna. Berikut datanya:

Pengaduan Terbanyak berdasarkan Sektor

1 Januari 2017 - 7 Juli 2022



PERBANKAN
1.133
Pengaduan



**IKNB - Lembaga
Pembiayaan**
469
Pengaduan

Jenis Permasalahan	Jumlah
Restrukturisasi/Relaksasi Kredit/Pembiayaan/ Pinjaman	2,026
Permasalahan Agunan/Jaminan	827
Sistem Layanan Informasi Keuangan	619
Penolakan Pelunasan Kredit/Pembiayaan Dipercepat	607
Jumlah Tagihan/Sanggahan Transaksi	544
Keberatan lelang	524
<i>Fraud Eksternal (Penipuan, Pembobolan Rekening, Skimming, Cyber Crime)</i>	487
Perilaku Petugas Penagihan	437
Pencairan Dana	366
Permintaan Dokumen/Informasi Produk	313

Jenis Permasalahan	Jumlah
Restrukturisasi/Relaksasi Kredit/Pembiayaan/Pinjaman	1,102
Perilaku Petugas Penagihan	800
Sistem Layanan Informasi Keuangan	509
Permasalahan Agunan/Jaminan	341
Jumlah Tagihan/Sanggahan Transaksi	249
<i>Fraud Eksternal (Penipuan, Pembobolan Rekening, Skimming, Cyber Crime)</i>	242
Biaya Administrasi/Provisi/Transaksi	164
Penolakan Pelunasan Kredit/Pembiayaan Dipercepat	158
Pelaporan Sistem Layanan Informasi Keuangan	148
Penyalahgunaan Data Pribadi	127



IKNB - FINTECH
409
Pengaduan

Jenis Permasalahan	Jumlah
Perilaku Petugas Penagihan	1,059
<i>Fraud Eksternal (Penipuan, Pembobolan Rekening, Skimming, Cyber Crime)</i>	455
Restrukturisasi/Relaksasi Kredit/ Pembiayaan/ Pinjaman	378
Penyalahgunaan Data Pribadi	235

Jenis Permasalahan	Jumlah
Kegagalan/Keterlambatan Transaksi	222
Biaya Administrasi/Provisi/Transaksi	136
Jumlah Tagihan/Sanggahan Transaksi	121
Permasalahan Bunga/Denda/Pinalti	92
Pencairan Dana	89
Pembukaan Tanpa/Tidak Sesuai Persetujuan	58



IKNB - Asuransi

254
Pengaduan

Jenis Permasalahan	Jumlah
Persoalan Klaim	1,332
Sengketa Antar Pihak	348
Produk/Layanan Tidak Sesuai Penawaran	319
Persoalan Premi Asuransi	90
Pencairan Dana	87
Persoalan Polis Asuransi	40
Pembatalan/Penutupan Polis	40
Hubungan Industrial PUJK	34
Pelayanan	34
Keberatan Penawaran Produk/Layanan LJK	21



IKNB - Lainnya

23
Pengaduan

Jenis Permasalahan	Jumlah
Restrukturisasi/Relaksasi Kredit/Pembiayaan/ Pinjaman	83
Keberatan lelang	40
Persoalan Klaim	27
Permasalahan Agunan/Jaminan	15
Penolakan Pelunasan Kredit/Pembiayaan Dipercepat	12
Permasalahan Bunga/Denda/Pinalti	10
<i>Fraud Eksternal (Penipuan, Pembobolan Rekening, Skimming, Cyber Crime)</i>	10
Perilaku Petugas Penagihan	9
Jumlah Tagihan	6
<i>Fraud Pegawai PUJK atau Kelalaian PUJK</i>	4



IKNB - Dana Pensiun

7
Pengaduan

Jenis Permasalahan	Jumlah
Persoalan Klaim	36
Perhitungan Manfaat Pensiun	23
Penolakan Pelunasan Kredit/Pembiayaan Dipercepat	11
Pencairan Dana	10
<i>Fraud Eksternal (Penipuan, Pembobolan Rekening, Skimming, Cyber Crime)</i>	5
Restrukturisasi/Relaksasi Kredit/Pembiayaan/ Pinjaman	5
Keberatan Penawaran Produk/Layanan LJK	4
Produk/Layanan Tidak Sesuai Penawaran	3
Penyalahgunaan Data Pribadi	3
Sengketa Antar Pihak	2



IKNB - Pasar Modal

11
Pengaduan

Jenis Permasalahan	Jumlah
Sengketa Antar Pihak	472
Produk/Layanan Tidak Sesuai Penawaran	121
Pencairan Dana	30
Keberatan Penawaran Produk/Layanan LJK	23
Wanprestasi	17
<i>Fraud Pegawai PUJK atau Kelalaian PUJK</i>	16
Permintaan Pengembalian Dana	11
Kegagalan/Keterlambatan Transaksi	10
Transaksi Tanpa Persetujuan	9
Pemindahan Efek	9



Perusahaan *Fintech Lending* Berizin OJK

per 22 April 2022

No.	Nama Sistem Elektronik	Nama Perusahaan
1.	Danamas	PT Pasar Dana Pinjaman
2.	investree	PT Investree Radhika Jaya
3.	amartha	PT Amartha Mikro Fintek
4.	DOMPET Kilat	PT Indo Fin Tek
5.	Boost	PT Creative Mobile Adventure
6.	TOKO MODAL	PT Toko Modal Mitra Usaha
7.	modalku	PT Mitrausaha Indonesia Grup
8.	KTA KILAT	PT Pendanaan Teknologi Nusa
9.	Kredit Pintar	PT Kredit Pintar Indonesia
10.	Maucash	PT Astra Welab Digital Arta
11.	Finmas	PT Oriente Mas Sejahtera
12.	KlikA2C	PT Aman Cermat Cepat
13.	Akseleran	PT Akseleran Keuangan Inklusif Indonesia
14.	Ammana.id	PT Ammana Fintek Syariah
15.	PinjamanGO	PT Dana Pinjaman Inklusif
16.	KoinP2P	PT Lunaria Annuar Teknologi
17.	pohondana	PT Pohon Dana Indonesia
18.	MEKAR	PT Mekar Investama Sampoerna
19.	AdaKami	PT Pembiayaan Digital Indonesia
20.	ESTA KAPITAL FINTEK	PT Esta Kapital Fintek
21.	KREDITPRO	PT Tri Digi Fin
22.	FINTAG	PT Fintegra Homido Indonesia
23.	RUPIAH CEPAT	PT Kredit Utama Fintech Indonesia
24.	CROWDO	PT Mediator Komunitas Indonesia
25.	Indodana	PT Artha Dana Teknologi

No.	Nama Sistem Elektronik	Nama Perusahaan
26.	JULO	PT Julo Teknologi Finansial
27.	Pinjamwinwin	PT Progo Puncak Group
28.	DanaRupiah	PT Layanan Keuangan Berbagi
29.	Taralite	PT Indonusa Bara Sejahtera
30.	Pinjam Modal	PT Finansial Integrasi Teknologi
31.	ALAMI	PT Alami Fintek Sharia
32.	AwanTunai	PT Simplefi Teknologi Indonesia
33.	Danakini	PT Dana Kini Indonesia
34.	Singa	PT Abadi Sejahtera Finansindo
35.	DANAMERDEKA	PT Intekno Raya
36.	EASYCASH	PT Indonesia Fintopia Technology
37.	PINJAM YUK	PT Kuaikuai Tech Indonesia
38.	FinPlus	PT Rezeki Bersama Teknologi
39.	UangMe	PT Uangme Fintek Indonesia
40.	PinjamDuit	PT Stanford Teknologi Indonesia
41.	DANA SYARIAH	PT Dana Syariah Indonesia
42.	BATUMBU	PT Berdayakan Usaha Indonesia
43.	Cashcepat	PT Artha Permata Makmur
44.	KlikUMKM	PT Pinjaman Kemakmuran Rakyat
45.	Pinjam Gampang	PT Kredit Plus Teknologi
46.	cicil	PT Cicil Solusi Mitra Teknologi
47.	lumbungdana	PT Lumbung Dana Indonesia
48.	360 KREDI	PT Inovasi Terdepan Nusantara
49.	Dhanapala	PT Semangat Gotong Royong
50.	Kredinesia	PT Kreditku Teknologi Indonesia

No.	Nama Sistem Elektronik	Nama Perusahaan
51.	Pintek	PT Pinduit Teknologi Indonesia
52.	ModalRakyat	PT Modal Rakyat Indonesia
53.	SOLUSIKU	PT Anugerah Digital Indonesia
54.	Cairin	PT Idana Solusi Sejahtera
55.	TrustIQ	PT Trust Teknologi Finansial
56.	KLIK KAMI	PT Harapan Fintech Indonesia
57.	Duha SYARIAH	PT Duha Madani Syariah
58.	Invoila	PT Sol Mitra Fintec
59.	Sanders One Stop Solution	PT Satustop Finansial Solusi
60.	DanaBagus	PT Dana Bagus Indonesia
61.	UKU	PT Teknologi Merlin Sejahtera
62.	KREDITO	PT Fintek Digital Indonesia
63.	AdaPundi	PT Info Tekno Siaga
64.	Lentera Dana Nusantara	PT Lentera Dana Nusantara
65.	Modal Nasional	PT Solusi Teknologi Finansial
66.	Komunal	PT Komunal Finansial Indonesia
67.	Restock.ID	PT Cerita Teknologi Indonesia
68.	TaniFund	PT Tani Fund Madani Indonesia
69.	Ringan	PT Ringan Teknologi Indonesia
70.	Avantee	PT Grha Dana Bersama
71.	Gradana	PT Gradana Teknoruci Indonesia
72.	Danacita	PT Inclusive Finance Group
73.	IKI Modal	PT IKI Karunia Indonesia
74.	Ivoji	PT Finansia Aira Teknologi
75.	Indofund.id	PT Bursa Akselerasi Indonesia
76.	iGrow	PT iGrow Resources Indonesia

No.	Nama Sistem Elektronik	Nama Perusahaan
77.	Danai.id	PT Adiwisista Finansial Teknologi
78.	DUMI	PT Fidac Inovasi Teknologi
79.	LAHAN SIKAM	PT Lampung Berkah Finansial Teknologi
80.	qazwa.id	PT Qazwa Mitra Hasanah
81.	KrediFazz	PT FinAccel Digital Indonesia
82.	Doeku	PT Doeku Peduli Indonesia
83.	Aktivaku	PT Aktivaku Investama Teknologi
84.	Danain	PT Mulia Inovasi Digital
85.	Indosaku	PT Sens Teknologi Indonesia
86.	Jembatan Emas	PT Akur Dana Abadi
87.	EDUFUND	PT Fintech Bina Bangsa
88.	GandengTangan	PT Kreasi Anak Indonesia
89.	PAPITUPI SYARIAH	PT Piranti Alphabet Perkasa
90.	BantuSaku	PT Smartec Teknologi Indonesia
91.	danabijak	PT Digital Micro Indonesia
92.	Danafix	PT Danafix Online Indonesia
93.	AdaModal	PT Solid Fintek Indonesia
94.	SamaKita	PT Sejahtera Sama Kita
95.	KawanCicil	PT Kawan Cicil Teknologi Utama
96.	CROWDE	PT Crowde Membangun Bangsa
97.	KlikCair	PT Klikcair Magga Jaya
98.	ETHIS	PT Ethis Fintek Indonesia
99.	SAMIR	PT Sahabat Mikro Fintek
100.	UATAS	PT Plus Ultra Abadi
101.	Asetku	PT Pintar Inovasi Digital
102.	Findaya	PT Mapan Global Reksa

Reaksi Tanggap Layanan Kontak 157

OJK berperan cepat dengan menampung semua keluhan maupun peningkatan informasi bagi nasabah. Melalui Kontak 157 OJK terbentuk atas amanat Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2011 tentang Otoritas Jasa Keuangan, masyarakat yang ingin mendapatkan informasi seputar produk jasa keuangan dan hal-hal terkait dapat mencari informasi melalui kanal ini.

Kontak 157 merupakan pembaharuan dari *contact center* konsumen jasa keuangan 1500655. Layanan yang diluncurkan pada 2020 lalu menurut Anggota Dewan Komisiner OJK Bidang Edukasi dan Perlindungan Konsumen Tirta Segara merupakan peningkatan kapasitas peran perlindungan konsumen dan edukasi dari OJK. Berikut capaiannya dalam 5 tahun terakhir:

Sektor Perbankan

Jenis Permasalahan	Jumlah
Sistem Layanan Informasi Keuangan	90,135
<i>Fraud Eksternal (Penipuan, Pembobolan Rekening, Skimming, Cyber Crime)</i>	17,298
Perilaku Petugas Penagihan	7,869
Permintaan Informasi Mengenai Peraturan	6,025
Restrukturisasi/Relaksasi Kredit/Pembiayaan/ Pinjaman	5,111
Asistensi Aplikasi OJK	3,889
Legalitas LJK dan Produk	2,645
Pelaporan Sistem Layanan Informasi Keuangan	2,550
Jumlah Tagihan/Sanggahan Transaksi	2,458
Biaya Administrasi/Provisi/Transaksi	2,017

IKNB - Fintech

Jenis Permasalahan	Jumlah
Perilaku Petugas Penagihan	62,971
Legalitas LJK dan Produk	20,885
Restrukturisasi/Relaksasi Kredit/Pembiayaan/ Pinjaman	10,591
Biaya Administrasi/Provisi/Transaksi	7,099
Jumlah Tagihan/Sanggahan Transaksi	4,738
<i>Fraud Eksternal (Penipuan, Pembobolan Rekening, Skimming, Cyber Crime)</i>	3,933
Sistem Layanan Informasi Keuangan	3,766
Pelayanan	3,144
Kegagalan/Keterlambatan Transaksi	2,593
Pembukaan Tanpa/Tidak Sesuai Persetujuan	2,543

IKNB - Asuransi

Jenis Permasalahan	Jumlah
Persoalan Klaim	9,416
Legalitas LJK dan Produk	3,803
Edukasi Produk/ Layanan	850
Asistensi Aplikasi OJK	777
Permintaan Tindak Lanjut Pengaduan	677
Produk/Layanan Tidak Sesuai Penawaran	676
Permintaan Informasi Mengenai Peraturan	653
Persoalan Premi Asuransi	603
Pencairan Dana	431
Pembatalan/Penutupan Polis	367

IKNB - Lembaga Pembiayaan

Jenis Permasalahan	Jumlah
Sistem Layanan Informasi Keuangan	21,434
Perilaku Petugas Penagihan	9,408
Permintaan Informasi Mengenai Peraturan	6,674
Restrukturisasi/Relaksasi Kredit/Pembiayaan/ Pinjaman	3,724
Legalitas LJK dan Produk	2,679
Biaya Administrasi/Provisi/Transaksi	2,182
<i>Fraud Eksternal (Penipuan, Pembobolan Rekening, Skimming, Cyber Crime)</i>	1,928
Permasalahan Agunan/Jaminan	1,786
Jumlah Tagihan/Sanggahan Transaksi	1,403
Penyalahgunaan Data Pribadi	1,238

IKNB - Dana Pensiun

Jenis Permasalahan	Jumlah
Laporan Terkait Sektor Jasa Keuangan	183
Asistensi Aplikasi OJK	181
Persoalan Klaim	141
Permintaan Informasi Mengenai Peraturan	120
Perhitungan Manfaat Pensiun	58
Edukasi Produk/ Layanan	44
Permintaan Tindak Lanjut Pengaduan	24
Informasi Kegiatan OJK	18
Legalitas LJK dan Produk	17
Keberatan Penawaran Produk/Layanan LJK	16

IKNB - Lainnya

Jenis Permasalahan	Jumlah
Legalitas LJK dan Produk	641
<i>Fraud</i> Eksternal (Penipuan, Pembobolan Rekening, <i>Skimming</i> , <i>Cyber Crime</i>)	280
Perilaku Petugas Penagihan	271
Permintaan Informasi Mengenai Peraturan	220
Sistem Layanan Informasi Keuangan	204
Perizinan Usaha dan Produk Jasa Keuangan	200
Legalitas Non-LJK	129
Asistensi Aplikasi OJK	111
Restrukturisasi/Relaksasi Kredit/Pembiayaan/ Pinjaman	107
Edukasi Produk/ Layanan	93

Pasar Modal

Jenis Permasalahan	Jumlah
Perizinan Usaha dan Produk Jasa Keuangan	2,858
Asistensi Aplikasi OJK	1,427
Legalitas LJK dan Produk	1,206
Permintaan Informasi Mengenai Peraturan	897
Edukasi Produk/ Layanan	653
Sengketa Antar Pihak	595
Laporan Terkait Sektor Jasa Keuangan	370
Pencairan Dana	241
Produk/Layanan Tidak Sesuai Penawaran	221
Permintaan Tindak Lanjut Pengaduan	191

N/A (Lain-lain)

Jenis Permasalahan	Jumlah
Sistem Layanan Informasi Keuangan	78,279
Perilaku Petugas Penagihan	55,135
Legalitas Non-LJK	48,012
<i>Fraud</i> Eksternal (Penipuan, Pembobolan Rekening, <i>Skimming</i> , <i>Cyber Crime</i>)	18,332
Jumlah Tagihan/Sanggahan Transaksi	11,273
Pembukaan Tanpa/Tidak Sesuai Persetujuan	6,247
Asistensi Aplikasi OJK	5,842
Perizinan Usaha dan Produk Jasa Keuangan	4,979
Permintaan Informasi Mengenai Peraturan	4,974
Edukasi Produk/ Layanan	4,338

3 produk yang paling banyak ditanyakan oleh konsumen periode 1 Januari 2017 - 7 Juli 2022

Jenis produk	Total
<i>Fintech</i> - Pinjaman <i>Online</i> Multiguna (Penerima Dana)	142,214
Pembiayaan Konsumen	31,273
Produk Pasar Modal Lainnya	19,972

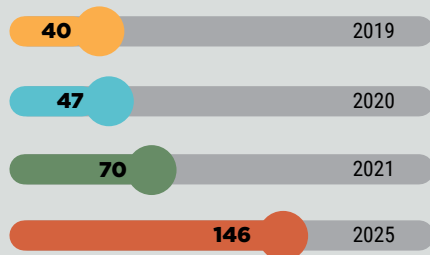
Ekonomi Digital Indonesia Terus Tumbuh

Ekonomi digital Indonesia diramal akan semakin tumbuh dan menjadi yang terbesar di Asia Tenggara.

Ketua Dewan Otoritas Jasa Keuangan (OJK), Wimboh Santoso, dalam pertemuan dengan kalangan pebisnis dan para tokoh ekonomi di New York, Amerika Serikat, pada April 2022 lalu mengatakan bahwa kontribusi transaksi digital di Tanah Air pada 2025 bakal mencapai US\$124 miliar atau sekitar Rp1.778 triliun.

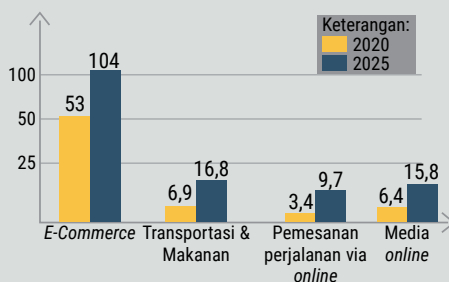


Ekonomi Digital Indonesia Berdasarkan *Gross Merchandise Value* (GMV) (dalam US\$ miliar)



Sumber: e-Economy SEA 2021 oleh Google, Temasek, Bain & Company

Transaksi Ekonomi Digital Indonesia Berdasarkan *Gross Merchandise Value* (GMV) per Sektor (dalam US\$ miliar)



Sumber: e-Economy SEA 2021 oleh Google, Temasek, Bain & Company

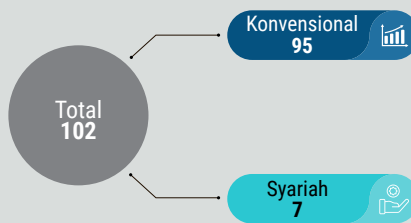
Transaksi Ekonomi Digital di Asia Tenggara



Sumber: e-Economy SEA 2021 oleh Google, Temasek, Bain & Company

Jumlah Pemain Ekonomi Digital

Jumlah *Fintech Peer-to-peer* (P2P) Lending per April 2022



Sumber: OJK

Jumlah Penyaluran Pinjaman *Fintech Lending* (dalam Rp miliar)



Keterangan: Data per bulan Mei 2022

* Data tahun 2017 tidak tersedia

Sumber: OJK

Total Nilai Transaksi Pembayaran Digital (dalam Rp miliar)



Sumber: Bank Indonesia

Jumlah *Fintech* Inovasi Keuangan Digital di bawah OJK per Mei 2022

Jenis Inovasi Keuangan Digital	Jumlah
<i>Innovative credit scoring</i>	19
<i>Financial planner</i>	5
<i>Aggregator</i>	32
<i>Wealth tech</i>	1
<i>RegTech-TTD Elektronik</i>	1
<i>RegTech</i>	1
<i>Insurance hub</i>	1
<i>Insurtech</i>	2
<i>Tax & accounting</i>	2
<i>Transaction Authentication</i>	5
<i>E-KYC</i>	5
<i>Online distress solution</i>	1
<i>Property investment management</i>	1
<i>Funding agent</i>	2
<i>Financing agent</i>	8
Total	86

Surety Bond Perusahaan Penjaminan untuk Dukungan Kredit

Pemberian jasa penjaminan bagi usaha produktif mendukung pemulihan ekonomi lebih cepat. Dengan keberadaan penjaminan (*surety bond*) maka kredit dapat dikururkan oleh lembaga keuangan seperti perbankan untuk debitur yang memiliki keterbatasan dalam jaminan kredit.

Penjaminan merupakan perjanjian antara tiga pihak, yaitu antara perusahaan penjaminan atau asuransi (*surety*) dan kontraktor (*principal*) untuk menjamin kepentingan dari pemilik proyek (*obligee*).

Melalui *surety bond*, jika *principal* gagal dalam melaksanakan kewajiban sesuai perjanjian dengan *obligee*, maka *surety* akan bertanggung jawab untuk menyelesaikan kewajiban *principal* kepada *obligee*.

Pencairan jaminan *surety bond* dilakukan dengan dua kondisi, jaminan bersyarat dan tanpa syarat. Jaminan bersyarat, dicairkan setelah diketahui sebab-sebab pencairan, sebesar kerugian yang diderita *obligee*.

Sementara itu, jaminan tanpa syarat akan dicairkan tanpa harus ada pembuktian jika ketentuan dalam kontrak tidak dipenuhi.

Surety Bond Perusahaan Penjaminan untuk Dukungan Kredit

PERTAMA

Jaminan penawaran, yaitu jaminan yang diterbitkan perusahaan penjaminan untuk menjamin *obligee*, dimana *principal* telah memenuhi persyaratan yang diajukan *obligee* untuk mengikuti pelelangan dan jika *principal* sanggup menutup Kontrak Pelaksanaan Pekerjaan dengan *obligee* jika memenangkan pelelangan.

Jika tidak, maka perusahaan penjaminan akan membayar kerugian kepada *obligee* sebesar selisih antara penawaran *principal* yang terendah dengan *principal* terendah berikutnya maksimum sebesar nilai jaminan. Risiko dari penjaminan ini, yaitu jika pemenang tender tidak dapat menyerahkan jaminan pelaksanaan.

KEDUA

Jaminan pelaksanaan, yaitu jaminan yang diterbitkan oleh perusahaan penjaminan untuk menjamin *obligee*, agar *principal* sesuai jangka waktu pelaksanaan pekerjaan dapat menyelesaikan pekerjaan yang diberikan oleh *obligee*.

KETIGA

Jaminan pembayaran uang muka, yaitu jaminan yang diterbitkan jika *principal* akan sanggup mengembalikan uang muka yang telah diterimanya dari *obligee* sesuai dengan ketentuan yang diperjanjikan dalam kontrak.

KEEMPAT

Jaminan pemeliharaan, diterbitkan dengan kondisi *principal* sanggup memperbaiki kerusakan-kerusakan pekerjaan setelah pelaksanaan pekerjaan selesai, sesuai dengan perjanjian dalam kontrak.

KELIMA

Garansi bank, yaitu pemberian garansi secara tertulis dari bank kepada *obligee* untuk jangka waktu, jumlah, dan keperluan tertentu. Pihak Bank akan membayar kewajiban *principal* apabila yang bersangkutan wanprestasi.

KEENAM

Custom bond, yaitu untuk menjamin pemerintah (selaku *obligee*) jika pengusaha (selaku *principal*) lalai/tidak mengekspor barang-barang produksinya. Pengusaha yang memproduksi barang untuk diekspor dapat diberikan pembebasan bea masuk, bea masuk tambahan (*surcharge*), dan Pajak Pertambahan Nilai (PPN) untuk barang yang dimpornya untuk kebutuhan produksi. Salah satu pernyataan untuk mendapatkan pembebasan tersebut adalah pengusaha harus memiliki *custom bond*. Jika dalam waktu tertentu pengusaha tersebut lalai/tidak mengekspor barang hasil produksinya, maka *custom bond* tersebut akan dicairkan oleh Pemerintah. ●

Alur pengajuan *surety bond* pada proyek konstruksi sebagai berikut:



Sumber: jamkrida-jakarta.co.id



Kebutuhan penyempurnaan peran Lembaga Pengelola Informasi Perkreditan (LPIP), OJK merilis aturan baru untuk penyempurnaan. Aturan terbaru LPIP ini tertuang dalam Peraturan OJK No. 5/POJK.03/2022.

Dalam peraturan tersebut, LPIP ditetapkan sebagai lembaga pemeringkat di sektor jasa keuangan. Aturan ini juga menjadi payung pengembangan produk dan jasa LPIP.

“POJK Nomor 5/POJK.03/2022 ini dilatarbelakangi oleh kebutuhan untuk melakukan penyempurnaan secara signifikan dan komprehensif atas pengaturan *existing*,” ulas Deputi Komisioner Hubungan Masyarakat dan Logistik OJK, Anto Prabowo pada pertengahan April lalu.

Dalam peraturan ini, OJK juga menetapkan peningkatan modal disetor minimum dan pengaturan modal bersih dalam rangka menjamin keberlangsungan bisnis LPIP, pembatasan akses data Sistem Layanan Informasi Keuangan (SLIK) untuk LPIP, serta ketentuan untuk implementasi tata kelola bagi lembaga ujung tombak perkreditan itu.

Informasi Perkreditan yang dihasilkan LPIP mencakup karakter dan rekam jejak debitur, kemampuan debitur untuk memenuhi kewajiban, informasi

Jalan Melindungi Lembaga Keuangan Melalui LPIP

statistik untuk perencanaan, pengembangan usaha, dan penentuan kebijakan, informasi pengukuran kinerja dan pemantauan profil risiko debitur, serta informasi lain yang dapat digunakan untuk menilai calon debitur.

Dalam ketentuan tersebut juga diatur bahwa setiap pihak yang menyelenggarakan kegiatan sebagai LPIP harus memperoleh izin usaha dari OJK, dengan modal disetor ditetapkan paling sedikit Rp200 miliar.

Informasi *credit scoring* sendiri juga dibuat terbuka, selain melalui SLIK OJK, debitur juga dapat memperoleh informasi melalui LPIP swasta. LPIP swasta di Indonesia, salah satu contohnya Pefindo Biro Kredit. Biro Kredit Swasta tersebut didirikan atas prakarsa PT Pemeringkat Efek Indonesia (Pefindo) dan merupakan pelopor biro kredit swasta di Indonesia.

Pefindo Biro Kredit memperoleh izin operasional dari OJK sejak 22 Desember 2015 dan mulai

beroperasi secara komersial sejak 27 Maret 2017 melalui peluncuran produk *credit score & report*. Layanan biro kredit ini membantu lembaga jasa keuangan menilai dengan akurat akan tingkat kemampuan bayar debitur serta karakter dalam pemenuhan kewajiban utang. Sementara bagi calon debitur, proses pengajuan kredit bisa lebih mudah dan singkat.

SLIK merupakan sistem informasi yang pengelolaannya langsung di bawah tanggung jawab OJK. Sebelumnya dikelola OJK, SLIK bernama BI Checking atau Sistem Informasi Debitur (SID). Pada 1 Januari 2018, SID sepenuhnya beralih menjadi SLIK.

SLIK OJK bertujuan untuk melaksanakan tugas pengawasan dan pelayanan informasi keuangan, salah satunya menyediakan Informasi Debitur (iDeb). Baik bagi individu maupun badan usaha, pengguna layanan SLIK bersifat gratis, tidak dipungut biaya apapun. Proses layanan SLIK juga cepat, hanya membutuhkan waktu 15 menit. ●





Menangkal Gejolak *Unit Link* di Kemudian Hari

Pengetatan regulasi mengenai Produk Asuransi yang Dikaitkan dengan Investasi (PAYDI) atau *unit link* terus dilakukan OJK. Langkah pengaturan ulang untuk perlindungan konsumen ini melingkupi tiga aspek, yakni praktik pemasaran, transparansi informasi, dan tata kelola aset PAYDI.



U*nit link* merupakan jenis asuransi yang dipadukan dengan produk investasi. Alhasil, premi yang dibayarkan pemegang polis sebagian digunakan untuk proteksi, dan sebagian lagi disisihkan untuk investasi.

Dengan demikian, nasabah berpotensi mendapatkan dana dari hasil investasi saat polis berakhir. Hal ini berbeda dengan produk asuransi murni yang tidak menawarkan manfaat lain selain klaim.

PAYDI awalnya bertujuan untuk meningkatkan daya tarik produk asuransi agar semakin banyak masyarakat menjadi pemegang polis. Namun, PAYDI kadang membuat perusahaan asuransi lebih fokus pada bisnis investasi ketimbang bisnis proteksi yang menjadi *core* utama perusahaan.

Oleh sebab itu, untuk menegaskan perusahaan asuransi tetap di jalur utamanya serta menangkal gejolak PAYDI di kemudian hari, OJK telah menerbitkan Surat Edaran Otoritas Jasa Keuangan Nomor 5/SEOJK.05/2022 tentang *unit link*.

“Penerbitan ketentuan ini untuk meningkatkan aspek perlindungan

konsumen serta peningkatan tata kelola dan manajemen risiko bagi perusahaan asuransi, agar pemasaran produk PAYDI atau *Unit Link* ini tidak menimbulkan permasalahan di kemudian hari,” ujar Kepala Eksekutif Pengawas IKNB OJK, Riswinandi.

Aturan ini mendorong perbaikan pada tiga aspek utama, yakni praktik pemasaran, transparansi informasi, dan tata kelola aset. Perbaikan praktik pemasaran dan transparansi informasi bertujuan agar pemegang polis mengetahui manfaat asuransi, biaya-biaya, dan risiko yang ditanggung.

Keputusan tersebut mempertimbangkan tingkat literasi asuransi yang masih rendah, sementara PAYDI merupakan produk asuransi yang kompleks karena menggabungkan unsur asuransi dan investasi.

Sementara itu, perbaikan tata kelola aset PAYDI ditujukan agar aset dikelola dengan lebih hati-hati sebagai bentuk pertanggungjawaban perusahaan terhadap pengelolaan aset. Dengan demikian, sengketa dan permasalahan dalam pengelolaan PAYDI yang terjadi selama ini

diharapkan tidak terulang pada masa mendatang.

Dalam proses pemasaran, perusahaan harus melakukan penilaian atas kebutuhan dan kemampuan pemegang polis, profil risiko pemegang polis, serta memastikan bahwa PAYDI yang dibeli telah sesuai dengan hasil penilaian tersebut.

Perusahaan juga harus memberikan penjelasan secara akurat, jelas, dan lengkap mengenai spesifikasi PAYDI, serta melakukan konfirmasi pemahaman terhadap para pemegang polis terkait dengan *unit link* yang dibeli.

Setelah pemegang polis membeli PAYDI, perusahaan harus melakukan *welcoming call* kepada pemegang polis untuk konfirmasi ulang bahwa produk yang dibeli telah sesuai dengan permohonan dan dipahami dengan baik.

“Penguatan seluruh aspek regulasi tersebut akan diiringi dengan pengawasan agar permasalahan pada PAYDI dapat diminimalisir, konsumen lebih terlindungi, dan industri asuransi dapat tetap tumbuh dengan mengedepankan praktik usaha yang sehat,” kata Riswinandi. ●



Melirik Bisnis Kurban *Online*

Bisnis kurban *online* saat ini semakin menjanjikan seiring dengan meningkatnya adaptasi teknologi di tengah pandemi Covid-19. Kini, proses pembelian hewan kurban jelang Hari Raya Idul Adha dapat dilakukan cukup lewat genggaman tangan.

Konsep bisnis ini, sebagai penjual menyediakan hewan ternak terbaiknya untuk kemudian bekerja sama dengan perusahaan aplikasi ataupun perbankan yang memiliki aplikasi *mobile* sebagai sarana pembayaran. Penjual bertanggung jawab menyediakan layanan antar hingga ke rumah sehingga ibadah kurban dapat dilakukan secara mudah dan nyaman. Sedangkan sejumlah lembaga dengan jangkauan lebih luas memberi dukungan pengiriman hingga ke daerah bahkan ke wilayah pengungsian.

Sejumlah lembaga sudah bergerak dalam layanan kurban *online* ini. Badan Amil Zakat Nasional (Baznas) misalnya, memiliki target untuk menghimpun 8.016 ekor hewan kurban setara domba dan kambing pada Idul Adha 2022. Angka ini naik 50% dari 2021.

Lembaga lain yang juga menggarap jasa memudahkan pelanggan beribadah kurban ini seperti Dompot Dhuafa, Daarut Tauhid Peduli, Rumah Zakat, Baitul Maal Hidayatullah, Inisiatif Zakat Indonesia, Al-Azhar, NUCare, Inisiatif Zakat Indonesia hingga ESQ Kemanusiaan.

Pelaku usaha yang lebih kecil juga dapat menjalankan bisnis kurban *online* menggunakan sejumlah *platform e-commerce*. Dengan dukungan aplikasi *e-commerce*, penjualan hewan kurban secara *online* dapat menargetkan wilayah tertentu. Penyelenggara aplikasi akan menyimpan uang pembeli sampai hewan kurban dikirimkan sesuai dengan kesepakatan.

Dengan kebijakan ini, penjual hewan kurban secara *online* dengan modal terbatas mesti mempertimbangkan kemampuan menyediakan stok dan kemampuan merawat hewan kurban hingga periode pengiriman.

Kebutuhan stok hewan kurban sendiri harus dilakukan jauh hari. Dapat 10 atau 4 bulan sebelum Idul Adha. Penyediaan hewan kurban ini dapat bekerja sama dengan peternak melalui skema bagi hasil ataupun menyiapkan kandang perawatan sendiri. Untuk pemilik modal lebih kecil, dapat juga berperan dengan bisnis *channeling*. Modal yang dimiliki dititipkan ke agen terpercaya dengan hak untuk menjual hewan kurban sang agen.

Hewan yang menjadi kurban saat Idul Adha adalah kambing, domba, sapi, kerbau, atau unta. Meski

demikian, calon pengusaha harus melakukan survei terlebih dahulu tentang jenis dan asal hewan kurban yang menjadi pilihan di tengah masyarakat. Dari sejumlah *platform* yang menyediakan layanan kurban secara *online*, seekor kambing dijual mulai dari Rp1,5 juta, sedangkan sapi dibanderol mulai dari Rp12,6 juta. Tergantung berat hewan kurban.

Merebaknya wabah Penyakit Mulut dan Kuku (PMK) pada sapi dan kerbau bakal meningkatkan potensi bisnis kurban secara *online*. Di Kabupaten Brebes, Jawa Tengah, misalnya, Dinas Peternakan Hewan menyarankan pedagang tidak membuka lapak di jalan dan memilih daring.

Tren kurban secara *online* memang memiliki sejumlah keunggulan. Contoh, pembelian dan penyaluran hewan kurban dapat dilakukan secara lebih merata sehingga tidak hanya berpusat di kota-kota besar.

Namun, tantangan terbesar dari bisnis kurban *online* adalah kepercayaan. Hal ini bertalian erat dengan bagaimana menjalankan amanah dalam menyediakan hewan kurban yang sehat, serta menjamin proses penyaluran hewan kurban dilakukan secara tepat. ●

Tips Menjadi Pengusaha Hewan Kurban *Online*

1. Bekerja sama dengan *e-commerce* terpercaya dan terverifikasi.
2. Jaga rating pelayanan.
3. Sampaikan deskripsi produk dengan jelas dan jujur. Respon setiap ulasan sebaik mungkin.
4. Sediakan cara membayar *online* yang aman seperti rekening bersama.
5. Bekerja sama dengan lembaga keuangan yang juga mendukung pengamanan transaksi keuangan berlapis.





Meraup Untung dari Bisnis Gadai

Kebanyakan perusahaan gadai yakni kemampuannya memberikan pinjaman cepat bagi masyarakat dengan mudah dan aman melalui penilaian agunan seperti elektronik, emas, atau Buku Kepemilikan Kendaraan Bermotor (BPKB), tanpa harus membuka rekening terlebih dahulu.

Karakter bisnisnya yang kekeluargaan namun membuat kebutuhan akan layanan gadai masih tinggi di tengah masyarakat. Usaha gadai milik BUMN maupun swasta masih memiliki pasar yang ditunjukkan dengan kehadirannya di setiap sudut jalan.

Berbeda dengan perkotaan dimana pergadaian mudah ditemukan, di level kecamatan masih terbentang kesempatan yang luas. Apalagi dibandingkan dengan syarat modal usaha lembaga jasa keuangan lainnya seperti Bank Perkreditan Rakyat ataupun pialang asuransi, membangun perusahaan pergadaian membutuhkan modal yang relatif lebih ringan.

POJK No. 31 /POJK.05/2016 tentang Usaha Pergadaian menjabarkan syarat modal bagi setiap warga negara Indonesia atau badan usaha dalam negeri yang hendak mendirikan usaha gadai harus mencapai Rp500 juta untuk pergadaian di lingkup wilayah kabupaten/kota dan Rp2,5 miliar untuk di wilayah provinsi.

Selain menyiapkan modal, satu syarat yang tidak boleh dilewatkan

oleh pengusaha gadai baik dalam bentuk PT atau koperasi adalah harus mengajukan izin usaha ke OJK sebelum beroperasi.

Lembaga keuangan yang menyelenggarakan usaha pergadaian tanpa izin usaha dianggap ilegal. Satgas Waspada Investasi (SWI) akan langsung menutup usaha gadai yang tidak berizin.

Untuk memenuhi syarat izin usaha, direksi perusahaan pergadaian harus mengajukannya dengan melengkapi persyaratan seperti akta pendirian perusahaan, data anggota

direksi, dan dewan komisaris.

Adapun bagi pergadaian yang berbasis syariah harus mencantumkan data dewan pengawas syariah (DPS).

Selain itu, syarat lainnya termasuk data pemegang saham, bukti kesiapan operasional seperti kepemilikan gedung atau ruangan kantor.

Perlu digarisbawahi, kepemilikan *outlet* dengan fasilitas penyimpanan barang titipan menjadi krusial karena pergadaian tanpa fasilitas

tersebut biasanya merupakan ciri gadai gelap atau ilegal.

OJK telah berkomitmen untuk mengeluarkan persetujuan atau penolakan izin usaha paling lama 10 hari sejak permohonan diterima secara lengkap. Tidak usah khawatir, jika belum diterima, pemohon dapat mengajukan kembali kelengkapan syarat agar memperoleh legalitas usaha.

Jangan lupa, oleh karena jumlah pinjaman yang diberikan oleh perusahaan gadai berasal dari nilai taksiran setiap barang agunan, maka pergadaian wajib memiliki juru taksir yang tersertifikasi. Mereka tidak perlu menjadi karyawan tetap, melainkan bisa menggunakan alih daya.

Adapun dari segi produk, pergadaian hanya bisa menyelenggarakan beberapa layanan, di antaranya adalah pinjaman gadai, pinjaman fidusia, jasa titip barang berharga, jasa taksiran, dan kegiatan usaha lain yang tidak bertentangan dengan peraturan.

Selain membayar biaya pungutan tahunan, perusahaan gadai wajib menyampaikan laporan berkala setiap 4 bulan kepada OJK. Setiap pelaku usaha gadai harus mengetahui bahwa usahanya berada di bawah pengawasan OJK.

Namun, OJK memiliki kewenangan untuk menunjuk pihak lain guna melakukan pengawasan. Pihak lain tersebut antara lain akuntan publik atau pemerintah daerah setempat. ●





Langkah Tegas SWI Menindak Lembaga Ilegal Berlanjut

Investasi bodong atau ilegal masih menjadi ancaman bagi para investor yang tergoda mengambil jalan instan untuk meraih kekayaan. Ada juga akibat rendahnya literasi keuangan. Otoritas kembali meminta masyarakat agar berhati-hati dalam memilih investasi dan tidak terbuai penawaran keuntungan berlipat ataupun bentuk pinjaman *online* (pinjol) ilegal yang mengimingi pencairan dana secara cepat.

Satgas Waspada Investasi (SWI) sampai dengan April 2022 masih menemukan 7 entitas investasi

tanpa izin dan 100 pinjol ilegal. SWI pun telah menghentikan seluruh kegiatan tersebut. Entitas yang menawarkan investasi tanpa izin, di antaranya melakukan *money game*, melakukan penjualan langsung tanpa izin, melakukan kegiatan *forex* dan *robot trading*, serta memperdagangkan aset kripto tanpa izin.

Ketua SWI, Tongam L. Tobing, mengatakan dengan realitas yang ditemukan oleh timnya ini, masyarakat diminta untuk terus berhati-hati dalam memilih penawaran investasi dan menggunakan Pinjol.

proses hukum. Adapun, yang bisa dilakukan SWI adalah menghentikan kegiatan investasi bodong serta pinjol ilegal, dan mengumumkannya kepada masyarakat.

Menurut Tongam, ada tiga hal yang menyebabkan banyak masyarakat terjebak investasi bodong. Faktor *pertama* adalah naluri manusia yang ingin cepat mendapatkan kekayaan dan suka memamerkannya di media sosial.

Faktor *kedua* adalah masih banyak masyarakat yang nekat untuk melakukan investasi ilegal dengan anggapan bisa cepat meraih keuntungan daripada tidak mendapatkannya sama sekali, padahal mereka sudah mengetahui risiko dan kerugian dari investasi ilegal.

Sedangkan *ketiga* adalah rendahnya tingkat literasi keuangan masyarakat terhadap investasi. “Sementara perkembangan teknologi digital saat ini semakin memperbesar peluang terjadinya investasi bodong,” ujarnya.

SWI mengimbau masyarakat untuk menggunakan pedagang fisik aset kripto terdaftar di Badan Pengawas Perdagangan Berjangka Komoditi (BAPPEBTI) dan tidak menggunakan pedagang fisik aset kripto ilegal, seperti Binance, FTX, Coinbase Exchange, Huobi, dan Kraken karena tidak memiliki izin dari Bappebti.

“SWI juga melakukan pemblokiran terhadap situs maupun website ataupun aplikasi dan menyampaikan laporan informasi ke Bareskrim Polri,” kata Tongam.

Dia menuturkan bahwa SWI bukanlah aparat penegak hukum, sehingga tidak dapat melakukan





“SWI terus menggelar patroli siber secara rutin untuk mencari aplikasi atau situs yang diduga menawarkan pinjol ilegal. Kemenkominfo RI juga melakukan *crawling* di internet dan menyampaikan hasilnya secara harian. Umumnya, kami menemukan banyak aplikasi atau situs dari hasil patroli siber tersebut.”

tidak terjebak. Saat ini, SWI beranggotakan 12 kementerian dan lembaga, termasuk Kemenkominfo dan OJK.

“SWI terus menggelar patroli siber secara rutin untuk mencari aplikasi atau situs yang diduga menawarkan pinjol ilegal. Kemenkominfo RI juga melakukan *crawling* di internet dan menyampaikan hasilnya secara harian. Umumnya, kami menemukan banyak aplikasi atau situs dari hasil patroli siber tersebut,” ujarnya.

SWI bersama OJK juga terus mengimbau masyarakat agar mewaspadaai segala bentuk modus baru yang dilakukan para pelaku untuk menjerat korban. Upaya pelaporan segala bentuk akses keuangan mencurigakan dapat dilakukan melalui layanan konsumen OJK atau SWI.

Tak terbatas soal pinjol, apabila masyarakat menemukan investasi bodong, koperasi simpan-pinjam ilegal, gadai ilegal, atau lembaga keuangan lain yang mencurigakan, masyarakat dapat mengkonsultasikan atau melaporkan ke OJK.

Menurutnya SWI memperoleh informasi dari masyarakat terkait penawaran dengan modus-modus tertentu. Salah satunya penawaran melalui pesan pribadi yang meminta masyarakat untuk mengklik tautan atau *link* yang dikirimkan.

“Contohnya, yang terbaru, ada penawaran dengan cara menjebak korban lewat mengirimkan pesan pribadi dengan *link* unduh, dimana seakan-akan korban telah berutang dan harus membayar melalui aplikasi tertentu,” pungkasnya. ●

Sementara itu, penemuan 100 pinjol ilegal oleh SWI semakin memperpanjang catatan gelap layanan keuangan tidak resmi ini. Secara kumulatif, sejak 2018 – 2022 jumlah pinjol ilegal yang telah ditutup mencapai 3.989 entitas atau *platform*.

Tongam menjelaskan penyisiran *platform* pinjol ilegal terus dilakukan agar masyarakat tidak dapat mengakses dan



CARILAH 3 SALURAN PENGADUAN KONSUMEN OJK YANG BENAR!



- Kirim TTS yang sudah diisi melalui *story* instagram dan *mention* @Sikapiuangmu sebelum tanggal 31 Agustus 2022
- Tersedia *e-money* bagi 3 orang pemenang

Benny Waworuntu,
Direktur Utama
PT Reasuransi Indonesia Utama
(Persero)



Misi Besar Mengatasi Defisit Neraca Jasa

Dunia asuransi bukanlah hal baru bagi Benny Waworuntu. Lulusan Fakultas Psikologi Universitas Indonesia ini sudah lebih dari 20 tahun malang melintang di industri asuransi Indonesia. Berbekal pengalaman panjang itu, Benny dipercaya menahkodai PT Reasuransi Indonesia Utama (Persero) atau Indonesia Re sejak Februari 2021.

Di bawah pimpinan Benny, Indonesia Re kini dihadapkan pada sejumlah tantangan. Perusahaan pelat merah ini didorong untuk memperluas jangkauan hingga ke pasar global, sekaligus mengatasi defisit neraca berjalan di sektor reasuransi nasional.

Sebagai perusahaan pelat merah yang dikuasai 100% oleh negara, peningkatan ekuitas juga tengah dirancang bersama pemegang saham. Tujuannya memperoleh

rating internasional agar bisa menyerap bisnis dari luar negeri.

“Kenapa kami ingin menjadi pemain internasional? Karena kami ingin membawa premi dari luar masuk ke Indonesia. Hal itu diperlukan karena sekarang ini ada defisit neraca berjalan atau *capital outflow*,” ujar pemegang gelar Ahli Manajemen Risiko Perasuransian (AMRP) ini.

Benny mengungkapkan bahwa kondisi industri reasuransi nasional saat ini tidak dapat membatasi aliran premi ke luar negeri. Sedikitnya ada tiga penyebab. *Pertama*, ketidaksesuaian antara manajemen risiko ataupun konsentrasi risiko. *Kedua*, bertentangan dengan perjanjian perdagangan bebas atau *free trade agreement* (FTA).

Ketiga adalah faktor kesiapan perusahaan reasuransi lokal, baik dari sisi kapasitas maupun kapabilitas yang belum mampu

menahan risiko di dalam negeri. Hal ini kemudian menjadi salah satu penyebab derasnya aliran premi ke luar negeri.

“Sehingga, cara yang paling tepat adalah dengan kami ikut bermain sebagai pemain global dengan tujuan supaya kami bisa dapat bisnis dari luar dan bisa kami bawa ke dalam negeri,” tutur Benny yang pernah mengemban posisi Director & Head of Indonesia di Swiss Re.

Benny optimistis kelak Indonesia Re mampu menggarap lini bisnis global yang mampu perbaikan neraca dagang. Visi bisnis tersebut juga tidak dipatok pada lini atau negara tertentu.

Selain itu, penilaian lini bisnis reasuransi akan tetap mengukur tingkat risiko jenis pertanggungan pada masing-masing negara. “Yang pasti, kami akan fokus pada bisnis yang *profitable*.” ●



Ronald Yusuf Wijaya ,
Ketua Asosiasi Fintech Syariah

Membawa *Fintech* Keuangan Syariah ke Level Asia Tenggara



tambang hingga perusahaan konsultan. Setelah menjadi muallaf pada 2013, dia diajak oleh rekannya untuk membangun bisnis berkonsep *crowdfunding*, dengan membawa investor awal dari Singapura. Bisnis dimulai dengan proyek pertama yang dibiayai yaitu pembangunan rumah subsidi untuk masyarakat berpenghasilan rendah di Tanah Air.

“Setelah 1-2 proyek berhasil, kami bisa bangun proyek lebih banyak lagi, yang tadinya mungkin hanya bangun 1 unit rumah, kemudian mulai 10 unit, dan seterusnya, sampai jadi pembangunan rumah untuk 1 kawasan,” kata dia.

Meski bisnis telah berlangsung, Ethis saat itu belum memiliki legalitas karena belum ada peraturan OJK yang mengatur bisnis teknologi finansial, termasuk bisnis *peer-to-peer financing*.

Tantangan juga mengemuka dari para calon *lender*. Dia pernah ditolak dengan kasar karena pengetahuan masyarakat Indonesia yang masih sangat rendah mengenai ekonomi syariah. Tak ayal, pengetahuan masyarakat mengenai bisnis syariah saat itu hanya sebatas perbankan syariah.

Berjalannya waktu dan Ethis telah mendapatkan izin resmi dari OJK, Ronald semakin melihat besarnya potensi bisnis *P2P financing* di pasar Indonesia, terutama dengan terakselerasinya digitalisasi dan informasi ekonomi syariah yang semakin terbuka di masyarakat.

Sempat terdampak pandemi Covid-19, karena awalnya lebih dominan menyalurkan pembiayaan ke sektor properti, khususnya pembangunan rumah subsidi, setelah pandemi bisnis perusahaan menjadi semakin terdiversifikasi dengan menysasar usaha kecil dan menengah, baik di sektor kesehatan, telekomunikasi, dan transformasi digital.

Ronald, yang juga sebagai Ketua Umum Asosiasi Fintech Syariah Indonesia (AFSI), memandang perlunya upaya untuk terus mengakselerasi edukasi dan inklusi keuangan syariah, serta pengembangan ekonomi syariah di masyarakat, mengingat potensi yang masih sangat besar untuk didorong.

Hal ini juga tercermin dari jumlah penyelenggara dan volume pembiayaan *P2P lending* yang jauh lebih besar dibandingkan dengan Malaysia. Dia pun memandang, pasar Indonesia berpotensi menjadi hub ekonomi dan keuangan syariah di kawasan Asia Tenggara.

Tantangan utama Indonesia, katanya, adalah literasi dan inklusi keuangan syariah yang masih sangat rendah. “Namun, dengan adanya Masterplan Ekonomi Syariah Indonesia 2019-2024, konversi perbankan konvensional menjadi syariah di Aceh, ini ada momentum yang besar. Tidak hanya literasi, konversi ke penggunaan produk syariah juga perlu terus didorong”. ●

Munculnya layanan keuangan berbasis teknologi dengan cara urun dana (*fintech peer-to-peer lending*) berperan membantu masyarakat yang tidak memiliki rekening bank tetapi membutuhkan pinjaman uang untuk usaha produktif.

Pola bisnis ini tidaklah dikenal pada 2013 lalu. Akan tetapi, keyakinan bahwa masyarakat *unbanked* akan terbantu dengan layanan ini, Ronald Yusuf Wijaya merintis PT Ethis Fintek Indonesia (Ethis) pada 2013 saat model bisnis ini masih terdengar asing di telinga masyarakat Indonesia.

Ronald yang menimba ilmu di Universitas Pelita Harapan bercerita bahwa perjalanan awal karirnya naik turun. Bermula sebagai direksi alat kesehatan, perusahaan

Roswita Nilakurnia,
Direktur Pelayanan BPJS Ketenagakerjaan

Menjadikan Servis Sebagai Wajah Jaminan Sosial



Peran insan di direktorat pelayanan BPJS Ketenagakerjaan semakin ke depan. Roswita Nilakurnia, Direktur Pelayanan BPJS Ketenagakerjaan menyebutkan pelayanan prima menjadi sebuah keharusan. Dengan langkah ini, kehadiran BPJS Ketenagakerjaan diharapkan bukan hanya sebatas mengelola program wajib berdasar aturan, akan tetapi menjadi kesadaran bahwa jaminan sosial harus dimiliki sebagai perlindungan minimal.

Peran di direktorat pelayanan telah menjadi visi Roswita ketika mendaftar seleksi direksi BPJS Ketenagakerjaan yang dilakukan pemerintah pada 2020 lalu. Berlatar belakang sebagai direktur utama salah satu dana pensiun milik negara selama 8 tahun dan komisaris bank, Roswita melihat peran utama dari lembaga jaminan sosial seperti BPJS Ketenagakerjaan adalah pelayanan.

“Layanan publik itu harus *customer centric*. Harus memastikan peserta *well informed*. Ada kepastian dan ada kejelasan,” katanya pertengahan Juni lalu.

Roswita sendiri adalah sosok yang memiliki pengalaman panjang dalam bidang keuangan.

Setamatnya dari Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, dia bergabung dengan kantor akuntan publik hingga *advisor* keuangan dan bisnis global yang berada di Jakarta.

Selepas peran sebagai konsultan dan penasihat bisnis, Roswita kemudian bergabung sebagai *managing director* untuk *investment banking* dan *corporate finance*. Sempat tidak berkarir di industri keuangan beberapa waktu, sosok yang akrab disapa Ochi ini kemudian terpilih menjadi direktur pelayanan BPJS Ketenagakerjaan.

Menurutnya, pengalaman selama 8 tahun di dana pensiun menjadi bekal penguatan visinya pada BPJS Ketenagakerjaan. Utamanya, untuk meningkatkan *accessibility*, *good end to end customer experience*, dan *claim success rate* atau kemudahan mendapatkan program *benefit deliverables*.

“Bergabung di dana pensiun, di samping pengelolaan dana dan investasi, yang utama adalah melayani dari sisi pesertanya untuk kepastian manfaat pensiun, kejelasan *deliverables* dan meningkatkan kepercayaan peserta program. Itu yang kemudian membuat saya tertarik sisi *social security*,”

BPJS Ketenagakerjaan saat ini menjalankan 325 kantor cabang, 138 unit layanan, 35 unit layanan khusus Pekerja Migran Indonesia (PMI), 500 kanal kerjasama dengan perbankan dan 4.000 lebih rumah sakit dan fasilitas kesehatan yang tergabung dalam Pusat Layanan Kecelakaan Kerja (PLKK), Contact Center 175. Layanan juga diberikan melalui kanal digital untuk memudahkan peserta. Saat ini tengah dilakukan perluasan pelayanan untuk pekerja migran Indonesia di luar negeri. Baik bekerja sama dengan jaminan sosial setempat maupun dengan kementerian luar negeri.

“Kami bertekad menjadi [direktorat] *beyond* aturan. Tidak hanya berhenti sebatas SLA sesuai peraturan yang ada, namun terus berbenah diri untuk lebih praktis dan *compact*. Dengan layanan cepat dan sesuai kapasitas peserta maka akan muncul *trust*. Sehingga saat dia berhenti bekerja, maka BPJS Ketenagakerjaan akan diingat dan menjadi kesadaran untuk mendaftar sukarela dari saat ini diwajibkan.” ●



Mendorong Literasi dengan Gebyar Safari Ramadhan

Webinar
shaum
SHARIA Talk SerU
In Ramadhan

**Digitalization to Support
the Growth
of Islamic Finance**
Rabu, 20 April 2022

Speakers:
TIRTA SEGARA (Anggota Dewan Komisiner Bidang Edukasi dan Perlindungan Konsumen OJK)
IMANVILI (Deputi Wakil Ketua OJK Institute dan Keuangan Digital)
DWI IRIANTI (Direktur Pembiayaan Syariah, DPPB-Indonesia)
PROF. DATO AZMI OMAR (President & Chief Executive Officer, ACEF University, Kuala Lumpur, Malaysia)

Panelis:
ELVA YUNZAR (New Anchor - CNN Indonesia)

Gebyar Safari Ramadhan 1443 H
6 - 20 April 2022

09:00 - 12:00 WIB
LIVE STREAMING
YouTube: Jasa Keuangan (OJK TV)
bit.ly/WebinarSeri-3
Webinar ID : 816 0769 9747
Contact Person | Chacha : 0821-7552-0661

sikapiuangmu.ojk.go.id @SikapiUangmu

Sarjito, Deputi Komisioner Edukasi dan Perlindungan Konsumen OJK membuka kegiatan. Selanjutnya Banjaran Surya Indrastomo, Chief Economist Bank Syariah Indonesia (BSI); Wahyudin Rahman, Kepala Unit Syariah PT Asuransi ASEI; dan Frisca Devi Choirina, Co Founder Ngerti Saham menjadi narasumber dalam seri webinar pertama.

Seri *kedua* dilaksanakan pada Rabu 13 April 2022 dengan tema “Peran Pembiayaan Syariah Dalam Ekosistem Industri Halal” dengan narasumber: Dr. M. Syafii Antonio, MEd. Co-Founder & Chairman SHAFIQ; Dr. H. Mastuki, M.Ag. – Kepala Pusat Registrasi dan Sertifikasi Halal, Badan Penyelenggara Jaminan Produk Halal Kementerian Agama Republik Indonesia; dan Putri Madarina – Founder Halalvestor.

Sedangkan seri *ketiga* dilaksanakan pada Rabu 20 April 2022 dengan tema “Digitalization to Support the Growth of Islamic Finance” sebagai bagian dari *side events* G20 Presidency of Indonesia. Kegiatan dibuka dengan sambutan yang disampaikan oleh Tirta Segara, Anggota Dewan Komisiner Bidang Edukasi dan Perlindungan Konsumen.

Selain itu, narasumber yang menyampaikan materi adalah Imansyah – Deputi Komisioner OJK Institute dan Keuangan Digital; Dwi Irianti – Direktur Pembiayaan Syariah, Direktorat Jenderal Pengelolaan Pembiayaan dan Risiko, Kementerian Keuangan Republik Indonesia; dan Prof. Dato Dr. Azmi Omar - President & Chief

Peningkatan literasi dan inklusi keuangan syariah bagi masyarakat terus dipacu Direktorat Literasi dan Inklusi Keuangan OJK. Pada Ramadhan 1443 H misalnya, serangkaian kegiatan edukasi seperti webinar keuangan syariah, Kontes Keuangan Syariah di Bulan Ramadhan (KURMA), dan Gebyar Ramadhan Nusantara terlaksana dengan meriah.

Dalam rangkaian edukasi keuangan syariah ini, masyarakat diajak untuk memahami produk dan layanan jasa keuangan syariah sesuai kebutuhan. Pemahaman itu mencakup manfaat,

fitur dan risiko, hak dan kewajiban, cara mengakses, menghitung imbal hasil dan biaya yang dikeluarkan sehubungan dengan penggunaan produk dan layanan jasa keuangan hingga meningkatkan akses masyarakat terhadap produk dan layanan jasa keuangan syariah.

Melalui kegiatan webinar, sejumlah praktisi juga dilibatkan. Tiga seri kegiatan daring tentang keuangan syariah mampu menjangkau lebih dari 5.000 peserta. Seri *pertama* kegiatan dilaksanakan pada Rabu 6 April 2022 dengan tema “Investasi Syariah Generasi Milenial”.



Gebyar Safari Ramadhan 1443 H
6 - 20 April 2022

shaum kurma
SHAAda Taklir SerU in Ramadan
Korban Takliran SyaRih di Bulan Ramadhan

Speakers:
 - SAETI: Deputy Director, Directorate of Financial Examination OJK
 - RAMADHI: Deputy Director, OJK Institute for Financial Literacy and Financial Digital
 - TITA SIGAMA: Anggota Dewan Komisaris, Bidang Kebijakan dan Pelaksanaan Kebijakan OJK
 - SARAGALUBA BEKOWATI: Chief Executive Officer, PT Asuransi ANI
 - WAFIKUSYIKH: PT Asuransi ANI
 - LUKY ALIBAB: President & Chief Executive Officer, M33 (University, Global Campus, Pakistan)
 - D. H. HASRIKUNIA: Kepala Pusat Kegiatan dan Penyelenggaraan Pendidikan dan Pengembangan Sumber Daya Manusia OJK
 - D. H. SIKAPUANGMU: Chief Executive Officer, PT Asuransi ANI
 - HIRCAK: Co Founder, Agent Utama
 - PAUL DEWI: Head of Marketing, M33 (University, Global Campus, Pakistan)
 - PURNINGSIMA: Founder, Agent Utama

09:00 - 12:00 WIB
LIVE STREAMING
YouTube: SikapiUangmu OJK

REGISTRASI
bit.ly/registrasiGSR22
Contact Person:
Chacha : 0821-7553-0863

Capaian: 100% kehadiran, 100% partisipasi, 100% kepuasan.
Disediakan di seluruh titik kontak layanan.
Hadiah: 1000 Rp. 50.000, 1000 orang peserta* sesuai dengan ketentuan berlaku.

sikapiuangmu.ojk.go.id @SikapiUangmu

melakukan seleksi kepada 296 sekolah dan menyampaikan 35 perwakilan sekolah.

Rangkaian terakhir adalah Gebyar Ramadhan Nusantara (GRN) merupakan kegiatan edukasi keuangan syariah yang diselenggarakan oleh Kantor Pusat, Kantor Regional dan Kantor OJK di seluruh Indonesia pada bulan Ramadhan 1443 H. Terdapat 91 kegiatan yang terdiri dari webinar edukasi keuangan syariah, pelaksanaan edukasi keuangan syariah tatap muka, talkshow di radio dan televisi, IG live, berbagai jenis perlombaan dan lainnya.

Puncaknya GRN dilaksanakan serempak pada hari Rabu, 20 April 2022, acara ini juga sekaligus menjadi penutup dari rangkaian kegiatan GSR 1443 H. ●

Executive Officer INCEIF - The Global University of Islamic Finance.

Edukasi juga menasar kalangan pelajar SMP dan SMA melalui kegiatan KURMA. Kegiatan ini berupa Olimpiade Cerdas Cermat Keuangan Syariah (CCKS) dengan para praktisi sebagai juri. Penguatan edukasi juga dilakukan dengan mendekatkan dengan keseharian kalangan generasi muda berupa kompetisi *Tiktok Vlog Challenge* dan *Caption Reels* yang menasar masyarakat umum.

Untuk Olimpiade CCKS periode 2022, siswa yang bertanding sebelumnya telah lolos seleksi dan mewakili wilayah Kantor Regional/Kantor OJK. Untuk tingkat SMP, KR/KOJK telah melakukan seleksi terhadap 256 sekolah dan menyampaikan 32 perwakilan sekolah. Sedangkan untuk tingkat SMA, KR/KOJK telah

Gebyar Ramadhan Nusantara 1443 H
Diselenggarakan serentak oleh Kantor Regional dan Kantor OJK seluruh Indonesia
Rabu, 20 April 2022

sikapiuangmu.ojk.go.id @SikapiUangmu



Yuk Milenial, Putus Generasi *Sandwich* dengan Berinvestasi Syariah

Kegiatan investasi perlu didorong sejak dini, terutama bagi generasi Y (milenial) dan Z. Dengan jumlah populasi yang besar pun, generasi Y dan Z juga dipandang memiliki potensi yang sangat besar untuk memajukan industri keuangan syariah Indonesia ke depan.

Untuk menyemarakkan momentum Ramadan 1443 H, OJK menyelenggarakan webinar bertemakan ‘Investasi Syariah Generasi Milenial’ sebagai rangkaian dari kegiatan Gebyar Safari Ramadhan 1443 H yang telah dilaksanakan pada 6 April 2022.

Pada sesi pemaparan, Chief Economist PT Bank Syariah Indonesia Tbk., Banjaran Surya Indrastomo menyampaikan bahwa selama pandemi Covid-19, pengguna BSI *Mobile* menunjukkan adanya tren peningkatan, terutama user dari kalangan milenial.

Hal ini tercermin dari lonjakan pengguna, terutama pada *platform* digital BSI yang lebih didominasi generasi milenial.

Rekening BSI tersebut kata Banjaran akhirnya membuka jalan bagi nasabah ke berbagai layanan, tidak hanya tabungan dan pembiayaan, tetapi juga pada

layanan Ziswaf dan semua kebutuhan keuangan, termasuk menabung emas.

Dia menjelaskan, generasi milenial menjadi salah satu potensi terbesar dalam bisnis emas ke depan, sehingga produk dan transaksi emas yang ditawarkan perbankan syariah menjadi sangat relevan.

Pada kesempatan yang sama, Kepala Divisi Syariah PT Asuransi Asei Indonesia, Wahyudin Rahman juga menyampaikan bahwa minat milenial terhadap penggunaan jasa asuransi, terutama yang berbasis syariah masih sangat rendah.

Padahal, asuransi sangat penting dan dapat menjadi proteksi bagi milenial di masa depan. Beberapa alasan pentingnya asuransi bagi milenial, yaitu, *pertama*, tarif kontribusi yang terjangkau. Semakin muda usia, terutama bagi generasi Y dan Z saat membeli, akan mendapatkan tarif yang lebih ekonomis dan terjangkau karena mereka diuntungkan dengan faktor *mortality* yang lebih baik dibandingkan generasi sebelumnya.

Kedua, memutus generasi *sandwich*. Generasi Y dan Z di masa mendatang tidak akan merasa terbebani karena risiko yang ada pada orang tua, anak,

dan diri sendiri beralih ke kumpulan peserta dalam dana kebajikan.

Ketiga, pengaturan keuangan menjadi lebih baik. Perlu diketahui, proteksi menjadi dasar piramida prioritas, yang menunjukkan pentingnya berasuransi seiring dengan masa muda yang konsumtif.

Keempat, berasuransi juga dapat menjadi manfaat masa depan dan sebagai bentuk kedermawanan. Pasalnya, fitur tambahan investasi dapat dimanfaatkan di masa depan dan dapat diwakafkan atau saling tolong menolong sesama peserta yang terkena musibah.

Pendiri & *Influencer* Ngerti Saham, Frisca Devi Choirina menambahkan, investasi syariah juga dapat dilakukan melalui pasar modal. Produk dari pasar modal syariah di antaranya saham syariah, reksa dana/*Exchange Trade Fund* (ETF) Syariah, dan sukuk.

“Sebelumnya, harus diketahui bahwa setiap orang akan punya instrumen atau produk investasi syariah yang berbeda-beda, sesuai profil risiko masing-masing, dan tujuan berinvestasi tidak hanya untuk mendapatkan keuntungan, tetapi juga berkah,” kata dia. ●



Dalam agama Islam, salah satu amalan yang pahalanya tak akan putus meski yang melakukannya sudah meninggal adalah wakaf. Berdasarkan data Badan Wakaf Indonesia (BWI), potensi wakaf uang di Indonesia berkisar Rp180 triliun per tahun. Meski demikian, BWI baru bisa menghimpun Rp860 miliar.

Melihat tingginya potensi wakaf, pemerintah telah menerbitkan *Cash Waqf Linked Sukuk* (CWLS). CWLS sering juga disebut dengan Sukuk Wakaf Ritel (SWR). Surat utang negara ini merupakan bentuk investasi wakaf yang imbalannya disalurkan oleh pengelola dana dan kegiatan wakaf. Dana itu disalurkan untuk pembiayaan program sosial serta pemberdayaan ekonomi umat.

Melalui CWLS, pemerintah memberi fasilitas dan kemudahan bagi masyarakat individu dan institusi untuk berwakaf uang dengan aman dan produktif, serta berpartisipasi langsung dalam akselerasi ekonomi kerakyatan. CWLS dikelola berdasarkan prinsip syariah, sehingga tidak mengandung unsur riba, ketidakjelasan (*gharar*), dan judi (*masyir*).

Ada 4 pihak yang berperan dalam CWLS, yaitu *wakif* (pewakaf), *nazir*, Lembaga Keuangan Syariah Penerima Wakaf Uang (LKSPWU), dan *mauquf 'alaih* (penerima manfaat).

Wakif adalah pihak yang mewakafkan uang miliknya, dalam CWLS berlaku juga sebagai investor. Adapun, *Nazir* adalah pihak yang menerima uang wakaf dari *wakif* untuk dikelola dan dikembangkan sesuai dengan peruntukannya.

Tenang Beramal Lewat Sukuk Wakaf Ritel

Wakif tidak akan menerima imbalan atas investasinya, melainkan imbalan tersebut akan disalurkan melalui *nazir* untuk dipergunakan bagi kepentingan *mauquf 'alaih* melalui program sosial yang telah ditetapkan.

Seri terbaru SWR yang sedang ditawarkan adalah CWLS seri SWR003, yakni pada periode 11 April—7 Juli 2022. Produk wakaf ini menawarkan tingkat imbalan 5,05% per tahun. Setiap investor dapat melakukan wakaf mulai Rp1 juta tanpa ada batasan maksimal. Imbalan dibayarkan secara periodik setiap bulan kepada *nazir* yang akan disalurkan untuk program sosial.

Investor yang berminat berwakaf melalui SWR003 dapat melakukan

pemesanan melalui LKSPWU seperti Bank Syariah Indonesia, Bank Permata, Bank Mega Syariah, Bank CIMB Niaga, Bank Muamalat, dan Bank KB Bukopin Syariah.

Sejumlah optimalisasi CWLS untuk program sosial di antaranya pemanfaatan lahan non produktif untuk peternakan/perkebunan sebagai wakaf kebun Dompot Dhuafa, pemberdayaan UMKM oleh Rumah Wakaf, dan program umrah gratis untuk guru mengaji di daerah. Informasi lebih lanjut dapat dilihat di laman Kementerian Keuangan RI. ●





Belajar Keuangan dari 'Keluarga Cemara'

Serial TV Keluarga Cemara yang melekat dengan generasi era 90-an diadopsi menjadi sebuah film, disutradarai oleh Yandy Laurens. Film ini telah rilis pada tahun 2019 dan sekuel kedua pada 23 Juni 2022.

Film Keluarga Cemara mengisahkan tentang Abah (Ringgo Agus Rahman), Emak (Nirina Zubir), Euis (Adhistry Zara), dan Ara (Widuri Puteri), sebagai keluarga yang bisa dibilang berada dan tinggal di kawasan Jakarta.

Pada film pertama, karena mengalami masalah utang piutang, perusahaan milik Abah pailit, sehingga aset miliknya, seperti rumah dan kendaraan pribadi harus disita. Akibatnya, keluarga ini pindah ke kampung halaman Abah yang lokasinya jauh dari pusat kota Bogor. Di kediaman mereka yang baru dan sangat sederhana, keluarga Abah harus beradaptasi dan berjuang dari awal.

Dalam beberapa adegan, Abah digambarkan sulit mendapatkan pekerjaan baru di pusat kota dan akhirnya bekerja sebagai kuli bangunan. Ibarat sudah jatuh tertimpa tangga, Abah mengalami kecelakaan di tempat kerjanya yang baru dan mengharuskan dia berhenti dari pekerjaannya. Untuk membiayai hidup sehari-hari, Emak pun mulai berjualan opak dibantu oleh Euis.

Sedangkan pada 'Keluarga Cemara 2', Abah mendapatkan pekerjaan baru. Akibatnya tidak banyak waktu yang diberikan kepada keluarga. Keadaan ini menimbulkan protes dari anak-anak Abah yang dirangkai menjadi kisah yang mengusik perasaan.

Pada sekuel ini, Emak juga berusaha meringankan keuangan keluarga dengan membuka usaha kecil-kecilan. Selain menceritakan sisi kehangatan keluarga, film ini juga meninggalkan pelajaran penting bagi penontonnya, terutama dari sisi finansial.

Dari situasi yang dialami Abah, kita dapat belajar mengenai pentingnya mengelola keuangan dalam keluarga. *Pertama*, penting untuk menyiapkan dana darurat. Pos keuangan ini berfungsi sebagai sumber dana yang dapat dimanfaatkan jika terjadi hal yang tidak terduga, misalnya bisnis bangkrut, PHK, bahkan jatuh sakit.

Perhitungan dana darurat untuk yang tidak memiliki tanggungan dengan yang sudah berkeluarga pun berbeda. Untuk yang belum memiliki tanggungan, dana darurat yang ideal untuk disiapkan adalah sebesar 3-6 kali pengeluaran per bulan. Sementara itu, dana darurat yang ideal bagi yang sudah memiliki tanggungan adalah sebesar 6 hingga 12 kali pengeluaran per bulan.

Kedua, jangan hanya mengandalkan satu sumber penghasilan. Berinvestasi sejak dini juga dapat menjadi bekal yang sangat penting. Investasi perlu direncanakan agar masa depan tetap terjamin, dapat dimulai dengan merencanakan investasi untuk pos dana pendidikan dan dana pensiun.

Dengan berinvestasi, hidup bisa lebih terjamin karena aset yang diinvestasikan akan menghasilkan keuntungan. Investasi juga memperkecil risiko memiliki hutang yang di luar kemampuan membayarnya. Mulai sisihkan pendapatan setiap bulan dalam bentuk tabungan atau asuransi. Dengan berinvestasi, kita akan memiliki cukup dana untuk menghadapi situasi terburuk yang mungkin saja terjadi. ●



Dukungan OJK untuk Perdagangan Karbon

Indonesia membawa penanganan masalah perubahan iklim untuk dibahas dalam forum Group of 20 (G20). Dalam perannya sebagai presidensi G20 sejak 1 Desember 2021 sampai 30 November 2022, Indonesia mendorong konsep perdagangan karbon menjadi bentuk yang lebih konkret.

Program perdagangan karbon dinilai menjadi bentuk nyata dukungan negara maju untuk membangun bumi yang lebih berwawasan lingkungan. Diskusi mendalam tengah dilakukan pemerintah, Otoritas Jasa Keuangan (OJK), dan pemangku kepentingan lainnya.

Perdagangan karbon merupakan kegiatan jual beli kredit karbon (*carbon credit*), dimana pembeli merupakan pihak yang menghasilkan emisi karbon yang melebihi batas ditetapkan. Kredit karbon (*carbon credit*) adalah representasi dari 'hak' bagi sebuah perusahaan untuk mengeluarkan sejumlah emisi karbon atau gas

rumah kaca lainnya dalam proses industrinya. Satu unit kredit karbon setara dengan penurunan emisi 1 ton karbon dioksida (CO₂).

Kredit karbon yang dijual umumnya berasal dari proyek-proyek hijau. Lembaga verifikasi akan menghitung kemampuan penyerapan karbon oleh lahan hutan pada proyek tertentu dan menerbitkan kredit karbon yang berbentuk sertifikat. Kredit karbon juga dapat berasal dari perusahaan yang menghasilkan emisi di bawah ambang batas yang ditetapkan pada industrinya.

Pemerintah setempat biasanya akan mengatakan kredit tersebut hingga batasan tertentu. Saat perusahaan menekan emisi lebih rendah dari ketentuan, maka kelebihan tersebut bisa dijual melalui pasar karbon. Namun, jika emisi yang dihasilkan melebihi kredit yang dimiliki, maka perusahaan harus membayar denda atau membeli kredit di pasar karbon.

Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian Indonesia sebelumnya meminta OJK dan Bursa Efek Indonesia (BEI) menyiapkan skema perdagangan karbon untuk mendukung rencana besar pemerintah, yakni nol emisi karbon pada 2060.

Menko Perekonomian, Airlangga Hartarto mengatakan operator pasar modal perlu menyiapkan skema *carbon trading* sesuai dengan rencana jangka panjang pemerintah. "Kita punya dua kekuatan terkait *carbon capture* dari sektor pertambangan dan energi," katanya beberapa waktu lalu.

Kepala Departemen Pengawasan Pasar Modal 1A OJK, Luthfi Zain Fuady mengatakan OJK tengah mempersiapkan infrastruktur regulasinya. Dalam Peraturan Presiden Nomor 98 Tahun 2021 tentang Nilai Ekonomi Karbon yang mengatur tentang pasar dibutuhkan detail penyelenggara perdagangan di pasar sekundernya. ●



Berkenalan dengan SNLIK 2022 dan Dapurnya

Survei Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan (SNLIK) merupakan survei berskala nasional yang diselenggarakan OJK setiap 3 tahun sekali. Pengumpulan data ini diinisiasi dalam rangka mengukur perkembangan terkini soal tingkat inklusi dan pemahaman masyarakat terhadap perilaku keuangan.

Survei ini terakhir kali diadakan pada tahun 2019 dan akan kembali dilaksanakan pada tahun 2022 dengan penambahan responden. Tepatnya jumlah responden dalam SNLIK 2022 menjadi 14.634 responden, dengan rentang usia 15 hingga 79 tahun yang tersebar di 34 provinsi serta 8 wilayah kantor perwakilan OJK. Sebagai pembandingan, pada tahun 2019 jumlah responden SNLIK adalah 12.773. Jumlah ini, sebenarnya juga

sudah bertambah bila dibandingkan dengan survei edisi 2013 (8.000 responden) dan 2016 (9.680 responden).

Berkaca dari edisi sebelumnya, terdapat 5 indikator yang diukur untuk menghasilkan tingkat literasi keuangan. Indikator tersebut terdiri dari pengetahuan, keterampilan, dan keyakinan terhadap lembaga jasa keuangan, serta sikap dan perilaku keuangan untuk menilai upaya peningkatan kualitas pengambilan keputusan dan pengelolaan keuangan individu. Adapun indikator untuk mengukur inklusi keuangan adalah penggunaan produk dan layanan jasa keuangan.

SNLIK diperlukan sebagai alat ukur untuk mengevaluasi efektivitas dan efisiensi program literasi dan inklusi keuangan yang telah diupayakan bersama. Baik oleh OJK, pemerintah, kementerian/lembaga, industri jasa keuangan, dan *stakeholder* lainnya. Peningkatan literasi keuangan akan mendorong terwujudnya sistem keuangan yang lebih stabil dan mendorong perilaku yang lebih berhati-hati (*prudent*) sehingga mengurangi kerentanan keuangan. Dengan kata lain, peningkatan literasi keuangan akan menjadi motor penggerak peningkatan inklusi keuangan di suatu

negara sehingga mampu meraih pertumbuhan ekonomi yang inklusif dan meningkatkan ketahanan (*resilient*) perekonomian domestik. Tingkat literasi dan inklusi keuangan ini dapat tercermin dalam suatu indeks literasi dan inklusi keuangan berdasarkan variabel penentunya.

Adanya kebutuhan untuk mengembangkan masyarakat Indonesia yang terliterasi dengan baik sehingga mampu memilih dan menggunakan produk dan jasa keuangan untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari dengan akses keuangan yang tersedia. Pada tanggal 19 November 2013 OJK menerbitkan Strategi Nasional Literasi Keuangan Indonesia (SNLKI) yang diharapkan dapat menjadi pedoman bagi sektor jasa keuangan dalam melaksanakan program-program Literasi Keuangan ke dalam satu wadah yang bersifat nasional, komprehensif, dan terukur. Kegiatan survei tersebut menjadi bagian dari *milestone* penyusunan *blueprint* SNLKI yang telah diluncurkan pada tahun 2013, Revisit SNLKI Tahun 2017, SNLKI tahun 2021-2025 dan penyusunan Peraturan OJK Nomor 76/POJK.07/2016 tentang Peningkatan Literasi Keuangan di Sektor Jasa Keuangan bagi Konsumen dan/atau Masyarakat.

SNLKI yang telah dilakukan selama 9 (sembilan) tahun (2013 s.d. 2022), dirasa perlu untuk dilakukan evaluasi dan upaya perbaikan terhadap program literasi keuangan agar kegiatan tersebut ke depannya menjadi lebih baik dan efektif dibandingkan saat ini. ●





Biaya administrasi, syarat minimal saldo, hingga ketentuan nominal setor tunai acap jadi penghambat minat masyarakat *unbanked*, khususnya dari kelas ekonomi rendah untuk mendapatkan layanan perbankan. Untuk mengatasi dilema ini, OJK menginisiasi tabungan berkarakteristik *Basic Saving Account* (BSA).

BSA mengacu kepada peraturan OJK Nomor 19/POJK 03 Tahun 2014 tentang Layanan Keuangan Tanpa Kantor dalam Rangka Keuangan Inklusif. Peraturan ini menetapkan sejumlah kriteria agar lembaga keuangan menyediakan produk keuangan dalam kategori BSA. Beberapa di antaranya seperti tanpa batas minimum setoran, tanpa batas minimum saldo rekening, maksimum isi tabungan Rp20 juta hingga pembebasan biaya administratif perbankan.

Rekening tipe ini mempercepat tumbuhnya inklusi keuangan. Saat masyarakat *unbanked*, memiliki rekening dalam sistem keuangan, beragam dukungan kesejahteraan sosial dapat diakses. Mulai dari bantuan hidup hingga kredit untuk memulai usaha.

Di Indonesia, mayoritas bank besar telah memiliki produk layanan tabungan berbasis BSA. Meski produk ini lebih lekat dengan karakteristik bank-bank di daerah, upaya bank-bank besar untuk ikut bersaing dengan perantara agen Layanan Keuangan Tanpa Kantor dalam Rangka Keuangan Inklusif (Laku Pandai) membuat produk BSA mereka tidak kalah jadi primadona.

Pilihan menjamur itu yang kemudian membuat penetrasi tabungan berjenis ini tergolong menonjol. Khususnya pada layanan Laku Pandai.



Menabung Hemat Lewat Rekening BSA

Dalam catatan OJK, per Desember 2021, jumlah tabungan BSA di agen Laku Pandai telah mencapai Rp15,7 triliun. Nominal ini berasal dari total 34,87 juta rekening.

Secara demografis, mayoritas dana tersebut memang masih terpusat dari nasabah Pulau Jawa. Tepatnya dengan porsi 29,16 juta nasabah atau 83,64%. Kendati demikian, secara tren, persebaran demografi hingga ke luar Jawa juga masih terjadi.

“Persebaran nasabah BSA Laku Pandai sudah ada di semua pulau di Indonesia,” kata Deputy Komisioner Pengawas Perbankan I OJK, Teguh Supangkat dalam acara *Media Briefing* di Jakarta.

Bila dipetakan lebih lengkap lagi, setelah Jawa, pulau dengan nasabah BSA terbanyak berada di Sumatera dengan 3,13 juta nasabah atau 9%. Menyusul

kemudian adalah Sulawesi dengan 979.008 nasabah atau 2,81%, dan Kalimantan 835.119 nasabah atau 2,39%.

Kemudian, Maluku dan Papua 206.725 nasabah atau 0,59%, serta Bali dan Nusa Tenggara 57.865 nasabah atau 0,17%.

Teguh menambahkan provinsi dengan jumlah *outstanding* BSA tertinggi adalah Jawa Tengah, yaitu sebesar Rp2,6 triliun atau 16,65% dari total *outstanding* BSA, yang kemudian disusul dengan Jawa Barat senilai Rp1,81 triliun, dan Lampung Rp1,58 triliun. Sementara provinsi dengan jumlah *outstanding* BSA terendah adalah Aceh, yakni sebesar Rp1,32 miliar.

Persebaran tersebut pada akhirnya cukup membuktikan bahwa layanan BSA kini makin lazim di tengah masyarakat. Jadi, yakin tidak tertarik? ●

Kompetisi Inklusi Keuangan

KOINKU 2022

Inovasi Model Inklusi Keuangan dalam Mendukung Implementasi Ekonomi Hijau

Persyaratan

- Peserta merupakan kelompok (2-3 Orang)
- Model Inklusi Keuangan yang dikirimkan dalam bentuk proposal (format PDF)
- Peserta mengikuti seluruh rangkaian kompetisi

Total Hadiah
Rp80juta

*Pajak ditanggung pemenang

Tahapan

1. Pengumpulan Proposal
2. Seleksi Peserta
3. Coaching Clinic
4. Penjurian Final
5. Awarding

Batas Pengumpulan

**30 September
2022**

Info pendaftaran

koinku.co.id

*Acara tidak dipungut biaya

KELUARGA SIKAPI

Yuk, nonton
Episode Baru
Keluarga Sikapi!

Scan me!



Sikapiuangmu OJK



@sikapiuangmu