

BONUS MENGGIURKAN TANPA KERJA KERAS



MARET 2016

EDUKASI KONSUMEN

SIKAPIUANGMU.OJK.GO.ID

ERA OJK MERAMBAH UMKM

Semakin meningkatnya jumlah populasi usia produktif di Indonesia dan masih belum meluasnya ketersediaan lapangan pekerjaan ikut mendorong munculnya pelaku Usaha Kecil Menengah (UKM). Bahkan Indonesia merupakan negara yang paling banyak memiliki pelaku industri UKM.





PELAKU

Pusat Edukasi, Layanan Konsumen & Akses Keuangan UMKM

Saatnya Memperkuat UMKM

Tak dipungkiri, sampai sekarang sebagian masyarakat Indonesia masih memandang sebelah mata terhadap eksistensi Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM). Tampaknya hal ini terjadi karena publik tidak memperoleh informasi secara benar akan peran sektor UMKM, yang sesungguhnya sangat besar dan strategis.

Bayangkan saja, saat ini data Kementerian Koperasi dan UKM menyebutkan jumlah UMKM di Indonesia tercatat tidak kurang dari 57,9 juta unit usaha. Ini artinya, mencakup 23,2% dari total penduduk Indonesia yang berjumlah hampir 250 juta jiwa. Bahkan, populasi UMKM di Indonesia merupakan salah satu yang terbesar di dunia.

Dengan populasi yang sedemikian besar, masih dari data tersebut, tenaga kerja yang diserap UMKM juga luar biasa banyak, yakni sekitar 97,30% dari total angka penyerapan tenaga kerja secara nasional.

Selain itu, kontribusi sektor UMKM terhadap pertumbuhan ekonomi nasional juga sangat signifikan, dengan menyumbang 58,92% terhadap Produk Domestik Bruto (PDB).

Dengan semua angka statistik tadi, jelas bahwa UMKM tidak boleh dipandang sebelah mata, karena potensinya sangat luar biasa dalam menopang perekonomian nasional. Bahkan, kini sejumlah negara maju, khususnya di Eropa, terus memperbaiki regulasi untuk memberi ruang lebih besar sekaligus mengakselerasi pertumbuhan UMKM.

Negara-negara di Eropa makin memperkuat eksistensi UMKM dan memperbesar kontribusinya terhadap ekonomi negara setelah sektor usaha ini terbukti mampu mengambil peran besar ketika kawasan tersebut mengalami kemerosotan ekonomi pada 2008.

UMKM di Indonesia juga pernah memberikan pembuktian serupa saat terjadi krisis multidimensi pada 1998. Ketika usaha besar dan konglomerasi berjatuh didera krisis, sektor UMKM justru tampil mengambil peran besar, tidak sekadar menjadi penopang ekonomi tetapi juga ‘penyelamat’ dari keterpurukan yang lebih dalam.

Melihat begitu besar potensi yang ada di dalamnya, sektor UMKM pun masuk agenda besar Otoritas Jasa Keuangan (OJK) sebagai upaya serius untuk membangun dan memperkuat sektor yang satu ini.

Melalui Pusat Edukasi, Layanan Konsumen dan Akses Keuangan UMKM atau disingkat PELAKU yang telah resmi beroperasi, OJK akan agresif memberikan informasi dan berbagai bantuan hingga membuka akses kredit.

Tujuannya jelas. OJK bercita-cita menjadikan UMKM Indonesia tidak sekadar sektor bisnis yang kuat dan sanggup berkompetisi di era pasar bebas, tetapi lebih dari itu ingin menjadikan UMKM sebagai sebuah kekuatan ekonomi yang tangguh dalam mengakselerasi roda pembangunan yang berkesinambungan.

Begitu penting upaya, langkah dan strategi yang dilakukan OJK dalam membangun dan memperkuat UMKM, maka sudah sepatutnya topik ini kami sajikan sebagai laporan utama majalah yang ada di tangan Anda ini.

Dan, tentu saja, kami berharap seluruh ulasan yang tersaji di edisi kali ini, tidak saja dapat menambah pengetahuan tetapi juga memperluas wawasan.

Selamat membaca dan salam hormat dari kami.

Redaksi



Dewan Pelindung: DR. Muliawan D. Hadad (Ketua Dewan Komisiner OJK)

Dewan Penasehat: Dr. Kusumaningtuti S. Soetiono, S.H. LL.M (Anggota Dewan Komisiner Bidang Edukasi dan Perlindungan Konsumen),

Pemimpin Umum/Pemimpin Redaksi: Anggar B. Nuraini (Deputi Komisiner Edukasi dan Perlindungan Konsumen)

Redaktur Ahli: Agus Sugiarto (Kepala Departemen Literasi dan Inklusi Keuangan), Anto Prabowo (Kepala Departemen Perlindungan Konsumen), Horas V.M. Tarihoran (Direktur Literasi dan Edukasi Keuangan), Eko Ariantoro (Direktur Pengembangan Inklusi Keuangan), Ria Prastiani (Direktur Penelitian Kebijakan dan Pengaturan EPK), Agus Fajri Zam (Direktur Pelayanan Konsumen), Bernard Widjaja (Direktur Market Conduct)

Redaktur: Greta Joice Siahaan (Deputi Direktur Literasi dan Informasi)

Redaksi: Anggota Tim Direktorat Literasi dan Edukasi Keuangan

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

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

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

Daftar Isi

Edisi Maret 2016



5

SOROTAN UTAMA

Pekerjaan Besar Membangun UMKM

Semakin meningkatnya jumlah populasi usia produktif di Indonesia dan masih belum meluasnya ketersediaan lapangan pekerjaan ikut mendorong munculnya pelaku Usaha Kecil Menengah (UKM). Bahkan Indonesia merupakan negara yang paling banyak memiliki pelaku industri UKM.

3 Salam Redaksi

Saatnya Memperkuat UMKM

9 Sorotan Utama

Kenalkan LJK Melalui PELAKU

10 Masyarakat Semakin Pandai Keuangan

12 Informasi Akses Keuangan UMKM Masih Minim

16 Fokus Perbankan

Bunga Murah, Ekonomi Merekah

18 Jaring Investor Ritel, Besarkan Usaha Kecil

20 Bertumpu pada Lini Usaha Baru

22 Fraud Perbankan

Bergandeng Tangan Cegah Perilaku Tak Beretika

24 Aturan Main yang Menenangkan

26 Perekonomian Indonesia

Proyek Infrastruktur jadi Penentu

28 Jangan Terlana Investasi Pulsa

30 Waspada Investasi

Janji Bonus Menggiurkan Tanpa Kerja Keras

32 Konsumen Bicara

Membantu UMKM Lewat PELAKU

34 Bisnis Pemula

Mengais Rejeki dari Jasa Lukis Henna

36 Angka Bicara

37 Seri Pengetahuan Umum Perbankan

Kenali dengan Baik KPR yang Anda Butuhkan

38 Seri Pengetahuan Umum Pasar Modal

Mengenal Lebih Dekat ORI dan Sukri

39 Seri Pengetahuan Umum IKNB

Peluang Bisnis Pembiayaan Umrah

INSPIRASI 14



Anggar B. Nuraini,

Deputi Komisioner Edukasi dan
Perlindungan Konsumen OJK

Tetap Tanggung Jawab & Jaga Integritas

Perjalanan karirnya yang dirintis di Bank Indonesia itu tidaklah mudah karena harus berpindah-pindah dari satu kota ke kota lainnya. Bermula dari staf di KBI Semarang pada Maret 1987, **Anggar B. Nuraini**, kini Deputi Komisioner Edukasi dan Perlindungan Konsumen Otoritas Jasa Keuangan (OJK).

40 Seri Pengetahuan Umum IKNB

Menyiapkan Masa Depan Lewat

Asuransi Pendidikan

41 Seri Pengetahuan Umum IKNB

Hidup Tenang dengan Program

Dapen

42 Seri Pengetahuan Umum IKNB

Mengemas Hasil Investasi Emas

43 Tokoh

Basuki Tjahaja Purnama

"Pengusaha UMKM Dapat

Berkembang, Asalkan Berbisnis dengan Jujur"

44 Hosea Nicky Hogan

Belajar Fokus dari Berlari

45 Perbankan Syariah

Kampanye "Aku Cinta Keuangan Syariah"

48 Kabar Otoritas

51 Insight

"Agar UMKM Lokal Berjaya di Negeri Sendiri"

PEKERJAAN BESAR MEMBANGUN UMKM



Semakin meningkatnya jumlah populasi usia produktif di Indonesia dan masih belum meluasnya ketersediaan lapangan pekerjaan ikut mendorong munculnya pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). Bahkan Indonesia merupakan negara yang paling banyak memiliki pelaku industri UMKM.



Jumlah Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Indonesia adalah yang paling besar dibandingkan dengan negara-negara lain. Data Kementerian Koperasi dan UKM menyebutkan di Indonesia saat ini terdapat sekitar 57,9 juta pelaku UMKM.

Kontribusi sektor usaha tersebut terhadap *Product Domestic Brutto* (PDB) sebesar 58,92% dan kontribusi dalam penyerapan tenaga kerja mencapai 97,30% di tingkat nasional. Untuk tingkat ASEAN, sebanyak 96% perusahaan bergerak di sektor UMKM dengan kontribusi terhadap PDB negara setempat antara 30%-57%, sedangkan kontribusi dalam penyerapan tenaga kerja antara 50% sampai dengan 98%.

Besarnya peran UMKM dalam struktur ekonomi dibuktikan juga dengan semakin besarnya perhatian negara-negara maju terhadap UMKM di negaranya. Setelah krisis keuangan 2008, Uni Eropa melakukan transformasi regulasi di semua negara anggotanya untuk memberi ruang yang lebih luas terhadap UMKM.

Penguatan UMKM di Indonesia merupakan bagian dari langkah pemerintah melakukan percepatan industrialisasi. Sebab usaha di sektor tersebut telah terbukti mampu bertahan di tengah krisis ekonomi, menyerap banyak tenaga kerja, dan berperan strategis mendukung ketersediaan pangan nasional.

Demi membantu pengembangan sektor UMKM di tanah air, Otoritas Jasa Keuangan (OJK) meresmikan Pusat Edukasi, Layanan Konsumen dan Akses Keuangan UMKM (PELAKU). Kegiatan tersebut merupakan bagian dari implementasi Pilar 2 Strategi Nasional Literasi Keuangan Indonesia yakni upaya OJK untuk memperkuat infrastruktur yang mendukung peningkatan literasi dan inklusi keuangan.

Menurut Ketua Dewan Komisioner OJK, Muliaman D. Hadad, PELAKU merupakan program OJK *wide* untuk mendukung fungsi OJK di bidang pengaturan, pengawasan, dan perlindungan. “Dengan kata lain, PELAKU menjalankan fungsi *center of excellence* di Kantor Regional atau Kantor OJK di daerah melalui

penyediaan layanan informasi yang dapat dengan mudah diakses oleh masyarakat dan *stakeholders* OJK di daerah,” ujar Muliaman saat peluncuran program PELAKU di Jakarta, Selasa (22/12/2015).

Dia mengungkapkan bahwa ada tiga tujuan di bentuknya PELAKU, yakni *Pertama*, menyediakan sarana bagi konsumen dan masyarakat di daerah untuk memperoleh informasi mengenai Lembaga Jasa Keuangan (LJK) dan produk dan jasa keuangan. *Kedua*, menyediakan sarana bagi konsumen dan masyarakat di daerah untuk menyampaikan informasi, pertanyaan, dan pengaduan di sektor jasa keuangan. *Ketiga* adalah memfasilitasi pemberdayaan UMKM dan penyediaan akses ke sektor jasa keuangan.

Selain tujuan tersebut, PELAKU juga hadir dengan tiga fungsi utama yaitu *Satu*, fungsi edukasi dengan kegiatan utama berupa penyusunan dan pelaksanaan program edukasi berikut memastikan ketersediaan materi dan informasi edukasi, serta operasionalisasi SiMolek. *Kedua*, fungsi layanan konsumen dengan



Petugas di Pusat Edukasi, Layanan Konsumen dan Akses Keuangan UMKM (PELAKU) memberikan informasi kepada masyarakat mengenai akses keuangan untuk UMKM di kantor OJK Solo.

kegiatan utama seperti menerima informasi, menjawab pertanyaan, penanganan pengaduan, dan mengarahkan penggunaan Lembaga Alternatif Penyelesaian Sengketa (LAPS). *Ketiga* adalah, fungsi akses keuangan UMKM dengan kegiatan utama antara lain berupa edukasi dalam rangka pemberdayaan UMKM dan memfasilitasi akses pemberian kredit/pembiayaan bagi UMKM.

Selain itu, PELAKU dapat menjadi *partner* Pemerintah Daerah (Pemda) dalam meningkatkan taraf kesejahteraan masyarakat di daerah. Oleh sebab itu, sinergi OJK dengan Pemda dan Pemerintah Pusat sangat diperlukan agar fungsi PELAKU dapat benar-benar menyentuh kebutuhan masyarakat apalagi perkembangan UMKM di berbagai daerah terus menunjukkan tren kenaikan. (*lihat tabel*)

OJK berharap keberadaan PELAKU dapat menjadi ujung tombak dalam rangka mendukung peningkatan literasi dan inklusi keuangan di Indonesia yang pada akhirnya dapat mewujudkan masyarakat Indonesia yang sejahtera. Selain itu OJK berharap UMKM

menjadi salah satu prioritas dalam menyambut Masyarakat Ekonomi ASEAN.

OJK-Proksi

Kualitas pelayanan lembaga keuangan mikro yang terus meningkat menjadi harapan semua pihak, bahkan untuk merealisasikan hal tersebut OJK meluncurkan *Center for Micro Finance and Financial Inclusion* atau Pusat Pengembangan Keuangan Mikro dan Inklusi (OJK-Proksi) pada Selasa (15/3/2016). Peluncuran lembaga tersebut dilakukan oleh Wakil Presiden Jusuf Kalla didampingi oleh Ketua Dewan Komisioner OJK Muliaman D. Hadad beserta jajarannya, Menteri Koperasi dan UKM AA Gede Ngurah Puspa Yoga dan *Director of Eastasia Region* ADB Kelly Bird.

OJK-Proksi akan melakukan kegiatan secara terstruktur, mulai dari kajian kondisi keuangan terkini, hingga pembuatan regulasi keuangan yang tepat untuk mendorong peningkatan kapasitas industri keuangan mikro. Bahkan berbagai inisiatif akan dilaksanakan, mulai dari pelaksanaan riset tematik, pembentukan pusat data hingga pengembangan sistem informasi Lembaga Keuangan Mikro (LKM).

Dari hasil kajian yang dilakukan OJK-Proksi, akan dibuatkan juga bisnis model yang dapat dijadikan acuan agar pengembangan keuangan mikro dapat dengan mudah diterapkan oleh lembaga-lembaga keuangan. Contohnya, yang sudah berjalan adalah penyaluran kredit untuk nelayan, mulai dari pencadangan anggarannya, cara penyalurannya, dan juga cara membayar iurannya (kreditnya).

Penjelasan lebih rinci mengenai keuangan mikro dan inklusi keuangan dipaparkan dalam seminar “Bringing

Indonesia’s Microfinance and Financial Inclusion to The World” di Hotel Grand Sahid Jaya pada 14-16 Maret 2016. Beberapa narasumber dalam seminar tersebut menjelaskan berbagai hal mengenai pengembangan keuangan mikro dan regulasinya, serta penjelasan para pembicara tentang pengalaman terbaik inklusi keuangan di beberapa negara.

Dalam kesempatan tersebut Anggota Dewan Komisioner Bidang Edukasi dan Perlindungan Konsumen, Kusumaningtuti S. Soetiono mengatakan, peluncuran OJK-Proksi merupakan bagian dari strategi pemerintah untuk meningkatkan tingkat literasi keuangan dan pelayanan jasa keuangan bagi masyarakat.

“Kehadiran *microfinance* sangat penting di Indonesia. Kontribusi *microfinance* di Indonesia terhadap produk domestik bruto lebih dari 60% dan menyerap 90% tenaga kerja,” katanya dalam seminar itu.

Dia menjelaskan bahwa tingkat literasi atau pemahaman masyarakat yang rendah terhadap jasa keuangan disebabkan oleh pengetahuan

sebagian masyarakat yang berada di pedesaan atau pesisir masih rendah terhadap jasa perbankan. Selain itu,



Muliaman D. Hadad

Kusumaningtuti menambahkan kondisi geografis Indonesia yang terdiri dari banyak pulau dan pedesaan terpencil juga menyebabkan inklusi keuangan masih relatif rendah.

“Indeks literasi di Indonesia 21,8% dan indeks utilitas produk dan jasa keuangan 59,7%. Itu adalah tantangan terbesar bagi kita. Dengan kondisi tersebut maka dikhawatirkan masyarakat banyak yang tergiur dengan penawaran investasi ilegal. Berdasarkan laporan yang kami terima ada sebanyak 377 lembaga keuangan tidak berizin. Mereka menawarkan akses yang mudah kepada masyarakat dan ini adalah tantangan bagi jasa keuangan resmi di Indonesia,” ujarnya.

Sementara itu *Senior Financial Sector World Bank Group* Isaku Endo menjelaskan bahwa percepatan implementasi inklusi jasa keuangan di Indonesia adalah tantangan yang sangat besar kendati di negara ini terjadi peningkatan inklusi finansial sebesar 16% dalam periode 2011-2014. Inklusi keuangan menjadi hal prioritas yang harus dilakukan guna memberikan akses pelayanan keuangan kepada masyarakat agar dapat melakukan transaksi pembayaran. “Pembangunan infrastruktur finansial di Indonesia turut menjadi tantangan besar bagi regulator dan institusi jasa keuangan mengingat sampai saat ini masyarakat masih banyak yang menggunakan transaksi pembayaran secara tradisional atau *cash*,” jelasnya.

Dalam kesempatan tersebut Isaku Endo mengapresiasi langkah kerja program *branchless banking* atau Laku Pandai dan produk Simpanan Pelajar (SimPel) yang diberikan untuk membantu pelajar dalam menyimpan uang dan melakukan transaksi keuangan. Dia menilai, untuk mencapai target inklusi keuangan pada masyarakat sangat mudah dilakukan jika pemerintah saling berkoordinasi dengan berbagai pihak dan membuat aturan yang terpadu.

Kriteria UMKM Berdasarkan Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 Tentang UMKM

Pelaku Usaha	Kekayaan Bersih (Rupiah) ¹	Hasil Penjualan Tahunan (Rupiah)
Usaha Mikro	Sampai dengan 50.000.000	Sampai dengan 300.000.000
Usaha Kecil	50.000.000-500.000.000	300.000.000-2.500.000.000
Usaha Menengah	500.000.000-10.000.000.000	2.500.000.000-50.000.000.000

Keterangan: ¹ Hasil pengurangan total nilai kekayaan usaha dengan total nilai kewajiban, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
Sumber: UU Nomor 20 Tahun 2008, diolah.

Finance Advisory Service International Finance Corporation (IFC) Sakshi Varma yang menjadi pembicara dalam seminar tersebut berpendapat program sektor keuangan mikro di Indonesia sangat kompleks dan hampir sama dengan yang ada di India. Menurutnya, keuangan mikro memiliki peran yang signifikan dalam menjembatani kesenjangan antara lembaga keuangan formal dan masyarakat miskin pedesaan. “Keuangan mikro dinilai sebagai salah satu alat yang paling efektif untuk mengurangi kemiskinan,” tukasnya.

Lembaga Keuangan Mikro (LKM) mengakses sumber daya keuangan dari Bank dan Lembaga Keuangan utama lainnya dan menyediakan jasa keuangan dan dukungan kepada orang miskin. LKM memainkan peran penting dalam memfasilitasi inklusi dan menjangkau masyarakat miskin pedesaan.

Sistem keuangan yang inklusif ini memungkinkan akses yang lebih luas terhadap layanan keuangan dan dapat menyebabkan pertumbuhan yang lebih cepat, serta lebih adil. Sistem ini juga memungkinkan rumah tangga miskin menyimpan dan mengelola uang mereka aman, serta menurunkan kerentanan mereka terhadap guncangan ekonomi dan memungkinkan mereka untuk berkontribusi lebih aktif untuk pembangunan ekonomi individu.

Dia mencontohkan, selama beberapa tahun terakhir di India,

bagian yang tidak tersentuh secara finansial sebagian besar terdiri dari petani marjinal tidak memiliki lahan, buruh, wiraswasta, perusahaan sektor yang tidak terorganisir, penghuni kawasan kumuh perkotaan, imigran, etnis minoritas, dan wanita. “Hal itu menyebabkan munculnya inklusi keuangan sebagai strategi untuk membawa masyarakat yang belum tersentuh jasa keuangan juga dapat pelayanan finansial,” ungkap Sakshi Varma.

Pengalaman lainnya dalam hal keuangan mikro ada pada PT Bank Rakyat Indonesia Tbk (Persero) yang diungkapkan oleh Mohammad Irfan, Direktur Bisnis Usaha Mikro Kecil Menengah bank tersebut. Dia menjelaskan, saat ini BRI memiliki lebih dari 10.000 kantor dengan sekitar 130.000 orang karyawan dan produk yang didesain untuk masyarakat kecil menengah, termasuk produk yang diinisiasi oleh OJK seperti SimPel.

Hingga saat ini, lanjutnya, jumlah debitur mikro kredit BRI mencapai lebih dari tujuh juta nasabah dengan jumlah uang mencapai Rp 200 triliun. Angka tersebut meningkat setiap tahun. Begitu halnya dengan dana di BRI Unit yang kini mencapai lebih dari Rp 190 triliun dengan jumlah nasabah lebih dari 40 juta orang. “Selain BRI Unit, BRI juga memiliki kantor dengan ukuran yang lebih kecil yang dibangun di pasar basah untuk menjangkau masyarakat,” tuturnya Irfan dalam seminar tersebut. ●

KENALKAN LJK MELALUI PELAKU

OJK kali pertama meresmikan Pusat Edukasi, Layanan Konsumen, dan Akses Keuangan UMKM (PELAKU) pada 14 Januari 2016 di Solo, setelah diluncurkan pada 22 Desember 2015. PELAKU merupakan wadah informasi mengenai industri jasa keuangan dan produknya secara menyeluruh kepada masyarakat. PELAKU membantu masyarakat serta pelaku UMKM untuk mengenal dan mengetahui lembaga jasa keuangan (LJK). Berikut ini wawancara dengan Kepala OJK Solo, **Triyoga Laksito** mengenai program tersebut.

Sejak diluncurkan pada 14 Januari lalu, bagaimana realisasi program PELAKU di Solo?

Pemanfaatan PELAKU oleh masyarakat Solo dan sekitarnya cukup baik. Sudah ada beberapa yang memanfaatkan layanan ini, di antaranya dari Tim Universitas Sebelas Maret (UNS) sebagai pihak yang melakukan binaan dengan mengajak UMKM berkunjung dan melakukan konsultasi di PELAKU. Selain itu, perwakilan dari Pemerintah Kabupaten Wonogiri juga datang untuk berkonsultasi mengenai lembaga keuangan yang dikelola masyarakat yang berpotensi untuk dikukuhkan menjadi Lembaga Keuangan Mikro (LKM).



Konsultasi yang dilakukan adalah peluang dan menginventaris kendala yang ada. Setelah itu, disepakati jadwal sosialisasi dan edukasi mengenai LKM di Wonogiri.

Dalam memberikan layanan pengaduan, PELAKU terbuka bagi seluruh konsumen LJK seperti nasabah Bank Umum, Bank Perkreditan Rakyat (BPR), BPR Syariah, Lembaga Pembiayaan, dan Koperasi. Namun, kebanyakan konsumen belum melakukan prosedur yang dipersyaratkan, seperti harus mengadu ke LJK yang bersangkutan dan menunggu paling lama 20 hari kerja. Apabila hingga tenggat waktu yang ditentukan tidak ada tanggapan dari LJK, dokumen pengaduan yang sama dibawa ke OJK dengan menyertakan identitas diri.

Banyak yang belum mengetahui bahwa koperasi belum menjadi wewenang pengawasan OJK. Meski begitu, kami tetap berupaya membantu dengan mengarahkan kepihak yang lebih berwenang, dalam hal ini dinas koperasi di masing-masing daerah.

Apakah ada tanggapan dari masyarakat Solo dan sekitarnya?

Tanggapan masyarakat dan pemerintah daerah di Soloraya positif. Tercatat ada 17 masyarakat yang datang ke PELAKU, di antaranya sembilan nasabah bank umum, dua nasabah BPR, satu nasabah BPRS, dua nasabah lembaga pembiayaan, satu nasabah koperasi, dan dua pelaku UMKM juga datang untuk berkonsultasi. Kebanyakan mereka meminta penjelasan mengenai penyelesaian sengketa.

Pelaku atau komunitas UMKM memang belum banyak yang memanfaatkan karena kami masih menunggu pembentukan Tim Percepatan Akses Keuangan Daerah (TPAKD). Koordinasi dengan Pemkot Solo sudah dilakukan, pekan ketiga Maret ini bisa

terbentuk. Meski begitu, komunitas atau asosiasi pelaku UMKM yang ingin bertanya atau konsultasi tetap dilayani.

Fasilitas apa yang ada di gerai PELAKU? Apakah sudah dapat beroperasi sepenuhnya?

Berbagai peralatan kami sediakan untuk memudahkan masyarakat mengenal produk perbankan maupun lembaga keuangan lainnya. Ada berbagai brosur dan contoh produk yang bisa dimanfaatkan masyarakat, seperti SimPel (Simpanan Pelajar) yang memiliki ketentuan khusus, seperti tidak ada biaya administrasi, tidak ada bunga bank, minimal menabung Rp5.000 di bank konvensional dan Rp1.000 di bank syariah. Produk ini ditujukan untuk anak-anak TK sampai usia 17 tahun.

Alat peraga permainan juga disediakan yang biasanya digunakan saat ada kunjungan dari siswa sekolah supaya anak-anak bisa menangkap pesan dengan lebih baik. Kami juga menyediakan video edukasi mengenai produk lembaga keuangan, di antaranya bijak berinvestasi supaya tidak terjebak investasi bodong.

Ada satu ruangan khusus yang bisa digunakan apabila pengunjung ingin bertanya lebih detail. Kami terus berupaya untuk memberikan suasana ruangan yang nyaman. Buku bacaan mengenai LJK juga disediakan.

Bagaimana penyediaan akses ke jasa keuangan untuk UMKM di Solo dan sekitarnya?

Pelaku UMKM akan dipermudah dengan penyediaan data LKM dan LJK. Data tersebut akan memuat nama dan alamat LJK di seluruh Indonesia secara *real time* dengan bermacam fitur dan produk yang ditawarkan, seperti bank mana saja yang menawarkan Kredit Usaha Rakyat (KUR).

Nanti kalau data sudah siap, kami akan sediakan komputer agar pelaku UMKM mudah mengaksesnya. ●

MASYARAKAT SEMAKIN PANDAI KEUANGAN



Survei nasional literasi keuangan yang diselenggarakan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) pada 2013 menunjukkan tingkat literasi dan inklusi sektor jasa keuangan masing-masing sebesar 21,8% dan 59,7%.

Otoritas terus memacu pencapaian literasi dan inklusi sejalan dengan hadirnya Strategi Nasional Literasi Keuangan Indonesia (SNLKI) yang telah diresmikan pada 19 November 2013. Strategi nasional tersebut terdiri dari tiga pilar yang salah satunya ialah edukasi dan kampanye nasional literasi keuangan.

Bagaimana gambaran mengenai peningkatan indeks dan perkembangan pelaksanaan program tersebut? Berikut petikan wawancara dengan Anggota Dewan Komisiner Bidang Edukasi dan Perlindungan Konsumen OJK **Kusumaningtuti S. Soetiono**.

Bagaimana perkembangan literasi dan inklusi keuangan di Indonesia hingga saat ini?

Untuk mengetahui data kuantitatif perkembangan indeks literasi membutuhkan sebuah survei serupa yang pernah dilakukan OJK pada tahun 2013, dimana diketahui tingkat literasi keuangan mencapai 21,8% dan tingkat inklusi keuangan mencapai 59,7%. Dalam SNLKI, survei berikutnya dilaksanakan minimal tiga tahun setelah survei sebelumnya.

Karena itu, pada 2016 OJK akan melakukan survei yang kedua. Persiapannya pun sudah dimulai dan pada pertengahan tahun survei akan dilaksanakan. Survei akan dilakukan selama sekitar empat bulan sehingga sebelum akhir tahun ini diharapkan bisa diketahui hasilnya.

Dalam strategi nasional target pertumbuhan indeks minimal 2% dalam setahun. Jadi, dalam tiga tahun terakhir capaian pertumbuhannya minimal 6% atau 27,8% untuk indeks literasi.

Sementara itu, indeks inklusi keuangan atau utilisasi bisa diukur capaian setiap tahunnya melalui pertumbuhan jumlah rekening atau penggunaan produk dan layanan jasa keuangan. Data yang ada memang menunjukkan peningkatan terus, lebih dari target 2% dalam setahun. Pada 2014 indeks inklusi keuangan meningkat antara 2%-4% dan pada 2015 tumbuh sekitar 4%. Karena itu, pada tahun ini Dewan Komisiner OJK memutuskan indikator kinerja utama yang berkaitan indeks inklusi minimal meningkat 5%.

Apakah ada indikasi peningkatan indeks literasi keuangan masyarakat Indonesia sampai saat ini?

OJK sebenarnya telah melakukan penelitian pendahuluan sebelum survei resmi pada tahun ini dengan menggandeng universitas. Riset itu menggunakan data dari 400 responden yang merupakan sampling dari empat kota.

Hasilnya sudah kami peroleh dan tingkat literasinya memang meningkat. Namun, datanya baru akan dirilis nanti setelah survei nasional diselesaikan. Yang pasti, kami punya ekspektasi untuk melampaui target

Di samping itu, indikasi peningkatan itu bisa dilihat dari semakin pandainya masyarakat yang bertanya kepada Layanan Konsumen OJK (FCC). Pertumbuhan jumlah pertanyaan,

permintaan informasi, dan komplain atau pengaduan itu pun menunjukkan peningkatan pengetahuan keuangan masyarakat. Apalagi saat ini OJK sudah menempatkan SDM khusus untuk melayani edukasi dan perlindungan konsumen di seluruh kantor perwakilan di daerah. Kami mendaftarkan layanan yang diberikan dalam setahun di setiap daerah untuk dikumpulkan dan dikonsolidasi di sini.

Apakah realisasi perkembangan tersebut menjadi gambaran dari optimalnya implementasi strategi dan program OJK beberapa tahun terakhir?

Secara umum strategi dan program OJK sudah menunjukkan hasil yang baik. Meskipun begitu, kami pun menyadari program yang kami lakukan selalu membutuhkan inovasi, tidak bisa statis.

Pasalnya, di dalam perjalanannya kami menyadari adanya kelemahan/kekurangan dari program yang dijalankan dan memang tidak sepenuhnya secara sempurna bisa kami implementasikan. Kami berupaya untuk menyempurnakan program-program yang ada pada tahun berikutnya.

Misalnya, terkait dengan program edukasi keuangan melalui kurikulum dari SD-SMA. Dalam evaluasi ternyata ditemukan kendala distribusi atau pengiriman buku yang tidak sampai ke sekolah-sekolah. Contoh lain, pengajaran materi edukasi keuangan oleh guru masih perlu ditingkatkan di beberapa sekolah.

Tahun ini, OJK akan melakukan evaluasi menyeluruh untuk edukasi melalui kurikulum tersebut. Evaluasi itu harus dilakukan bersama Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan.

Program apa lagi yang masih perlu disempurnakan?

Program untuk UMKM, yang juga sebenarnya didalamnya mencakup kelompok perempuan atau Ibu Rumah Tangga yang produktif menjalankan industri rumahan. Banyak dari mereka

ini yang tidak memiliki akses ke sektor keuangan formal.

Seberapa signifikan dampak edukasi bagi pelajar, UMKM, dan perempuan terhadap perkembangan literasi dan inklusi keuangan?

Aspek populasi menjadi penting dalam hal ini. Artinya, kami berkepentingan agar semakin banyak orang dalam populasi yang melek keuangan. Ternyata jumlah pelajar saja mencapai 52 juta jiwa, seperlima dari populasi Indonesia. Jadi, dengan fokus ke pelajar saja literasi dan inklusi bisa meningkat.

Untuk UMKM, kita tahu serapan tenaga kerjanya hampir 97% dari total tenaga kerja. Dari segi skala usaha mungkin memang kecil sekali, tetapi pengembangan edukasi sekaligus praktik pemanfaatan layanan dan produk jasa keuangan dapat memberikan dampak signifikan pada peningkatan literasi dan inklusi UMKM itu sendiri. Sekaligus ini juga berdampak pada ketahanan ekonomi nasional, sebab kontribusinya terhadap GDP (*gross domestic product*) mencapai sekitar 60%. Jadi, tidak ada alasan untuk tidak fokus pada UMKM dalam peningkatan literasi dan inklusi.

Terkait dengan perlindungan konsumen, sejauh ini bagaimana perkembangannya?

Secara umum, perlindungan konsumen itu dimulai dari penyediaan sistem yang dapat diakses oleh masyarakat, yakni Layanan Konsumen (FCC) yang sudah ada di seluruh daerah. OJK pun sudah menerapkan fasilitas *traceable-trackable* dan terbukti layanan perlindungan konsumen sepanjang 2015 sudah lebih baik.

Melalui *traceable* lembaga jasa keuangan dapat mengetahui proses penyelesaian pengaduan yang tidak dapat diselesaikan oleh lembaga jasa keuangan tersebut dengan konsumennya, dan dimohonkan fasilitasi penyelesaiannya oleh konsumen kepada OJK. Adapun

dengan *trackable* konsumen dapat setiap saat mengetahui perkembangan penyelesaian pengaduan yang disampaikan kepada OJK.

Itu yang menyebabkan selama tiga bulan pertama 2016, penanganan pengaduan dan penyelesaian permasalahan terkait konsumen lebih baik dibandingkan dengan tahun-tahun sebelumnya. Dalam hal ini, bukan dilihat dari berapa kemampuan FCC menyelesaikannya, tetapi bagaimana setiap konsumen itu mendapatkan apa yang dia inginkan secara benar. Inilah memang ekosistem yang tengah kita bangun dan upayakan agar terus berjalan.

Pada 2015 pun aduan yang ada hanya mencapai sekitar 700, lebih sedikit dari total akumulasi sejak tahun 2013 yang masuk mencapai sekitar 3.700 aduan. Aduan dari sektor perbankan masih mendominasi sebanyak 50% dari jumlah tersebut, kemudian menyusul perasuransian dan perusahaan pembiayaan. Komposisi dominan itu masih tetap dari tahun sebelumnya. Kemudian, rasio penyelesaiannya meningkat, dari sebelumnya sekitar 60% yang diproses menjadi 80%.

Saat ini di sektor jasa keuangan juga sudah beroperasi Lembaga Alternatif Penyelesaian Sengketa (LAPS). OJK telah melaksanakan pengawasan *market conduct* untuk memastikan penerapan 5 (lima) prinsip perlindungan konsumen.

Apa saja yang akan ditingkatkan dalam hal layanan konsumen itu?

Perlindungan konsumen sangat berkaitan dengan aspek *market conduct* atau pengawasan terhadap perilaku pelaku jasa keuangan. OJK berkepentingan untuk memastikan apakah lembaga jasa keuangan telah melaksanakan bisnis dengan mengikuti lima prinsip perlindungan konsumen, yaitu transparansi, kerahasiaan data/informasi nasabah, perlakuan yang adil (*fairness*), keandalan dan tersedianya *complaint handling* dan *dispute resolution*. ●

INFORMASI AKSES KEUANGAN UMKM MASIH MINIM

Sektor Usaha Mikro Kecil, dan Menengah (UMKM) di Indonesia tidak dipungkiri mampu menyokong perekonomian nasional bahkan menyerap lebih dari 97% tenaga kerja nasional. Melihat besarnya kontribusi sektor UMKM tersebut maka akses layanan keuangan bagi usaha ini juga harus terus diperbesar untuk mendorong pengembangannya.



Sayanginya perbankan nasional selama ini cenderung terus memperkecil porsi kreditnya untuk usaha UMKM dan sebaliknya porsi kredit ke korporasi atau perusahaan-perusahaan besar terus dinaikkan. Kondisi tersebut tercermin dari komposisi penyaluran kredit perbankan dalam lima tahun terakhir.

Tercatat pada tahun 2011, porsi kredit UMKM terhadap total kredit yang disalurkan perbankan mencapai sekitar 20,82%. Selama tahun-tahun berikutnya, porsi kredit UMKM terus merosot hingga sebesar 18,23% pada akhir tahun 2015. Sebaliknya, porsi kredit korporasi terus meningkat dari 79,17% pada tahun 2011 menjadi 81,77% pada akhir tahun 2015.

Langkah perbankan ini tentu berisiko karena kinerja korporasi belakangan makin terpuruk yang dipicu oleh melemahnya perekonomian global.

Sementara kinerja UMKM dinilai lebih stabil mengingat sektor ini merupakan pilar ekonomi Indonesia dengan jumlahnya yang sangat banyak.

Erna Lestari, pengusaha kerajinan batik dari Malang Jawa Timur membenarkan manfaat jasa lembaga keuangan semakin dirasakan oleh masyarakat tetapi akses informasi pinjaman pembiayaan untuk sektor UMKM tidak sepenuhnya diketahui publik. Minimnya perhatian sektor perbankan ke sektor tersebut membuat sektor UMKM kesulitan mendapatkan bantuan permodalan.

“Bukan hanya dari syaratnya yang rumit, besarnya bunga

menjadi pertimbangan pelaku UMKM enggan menggunakan jasa lembaga keuangan perbankan,” jelasnya. Bahkan sebagai pengusaha yang bergerak di bidang kerajinan batik, Erna mengakui belum pernah mendapatkan informasi terkait dengan dana pinjaman atau permodalan dari lembaga keuangan.

Tidak hanya itu, informasi mengenai permodalan dari lembaga keuangan kadang membingungkan pengusaha UMKM. “Ternyata informasi di lapangan dengan yang dipromosikan tidak sama dengan kenyataan. Tidak semudah dan senyaman yang diinfokan. Barangkali teman-teman UMKM pun merasakannya,” tuturnya.

Pengusaha yang sudah melanglang beberapa negara dalam rangka pameran produk kerajinan batiknya menyatakan, pinjaman

dari lembaga keuangan sangat bermanfaat dalam menunjang bisnisnya. Menurut Erna, dalam proses pembiayaan, baik pengusaha maupun lembaga keuangan sebenarnya saling membutuhkan satu sama lain.

“Adanya pasar bebas melalui Masyarakat Ekonomi ASEAN, lembaga keuangan di tanah air harus mendukung sektor UMKM untuk berkembang dari segi permodalan maupun pembinaan kepada pelaku usaha,” ungkap pemilik Erna’s Gallery. Upaya tersebut dilakukan untuk meningkatkan daya saing usaha agar dapat bertahan dari banyaknya produk luar negeri.

Pasar Internasional

Usaha Erna bermula dari menjual produk tenun asal Pekalongan pada 2005 dapat berkembang dengan bantuan lembaga keuangan, lalu berganti dengan memproduksi kain bermotif batik. Seiring dengan semakin menjamurnya pedagang kain tenun di Jakarta pada 2007, Erna mengganti produk tenun asal Pekalongan dan memproduksi kain bermotif batik dengan modal sendiri.

Beberapa tahun kemudian, dia membuka sejumlah *outlet* di Mayestik, Sarinah dan Carrefour dan memasarkan batik di hampir seluruh pusat pertokoan di Jakarta. Namun penjualan batik dekorasi yang dijalaninya kini lebih terkonsentrasi pada kegiatan pameran baik di dalam maupun luar negeri sehingga penjualannya di *mall* dan *outlet* semakin berkurang.

Setelah lama berkecimpung di bisnis ini, Erna beberapa kali dipercaya menjadi peserta pameran yang digelar oleh Dewan Kerajinan Nasional, Kementerian Perdagangan, Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah perindustrian. Guna mengembangkan usahanya, dia melakukan pinjaman ke Bank Syariah Mandiri senilai Rp 150 juta.

Saat ini dengan kemampuan Erna meraup omzet sekitar Rp 30 juta dalam satu bulan maka angka tersebut dapat meningkat hingga Rp 200 juta jika dirinya mengikuti pameran di luar negeri. Dalam waktu dekat, Erna berkesempatan untuk mengadakan pameran *Tongtong Fair* di Den Haag Belanda dan pameran *Hong Kong Premium* di Hong Kong.

Sementara itu mengenai akses keuangan bagi pelaku UMKM, menurut Losia Soedjarwati, *Marketing Director CV Shiamiq Terang Abadi (STA) Solo*, sangat berperan dalam pengembangan usaha meja pingpong yang diproduksinya. Bahkan tidak sulit bagi usaha ini untuk memperoleh kredit modal usaha.

Besarnya perhatian perbankan pada usaha yang dikembangkan CV STA dikarenakan prospek dan peluang bisnis

yang sangat terbuka sehingga percaya untuk memberikan fasilitas pembiayaan. Kerja sama dengan perbankan ini pun sudah terjalin sejak lama. “Pembiayaan modal kerja diperoleh dari BRI dan sangat membantu dalam pengembangan usaha. Dari awal tidak terlalu sulit mengakses perbankan karena usaha ini memiliki prospek yang baik sehingga bank percaya untuk menyalurkan dana,” ujarnya.

Losia menyayangkan proses pembiayaan yang terlalu lama padahal pelaku usaha biasanya menginginkan waktu yang cepat agar peluang bisnis yang ada tidak terlewatkan. Dia menyampaikan kemudahan akses ke perbankan memang menjadi salah satu hal yang penting dalam pengembangan usaha, terutama untuk peningkatan modal.

Menurut Losia, tidak banyak pelaku UMKM yang mampu mengakses perbankan. Oleh karena itu, keberadaan Gerai PELAKU sangat membantu. “Shiamiq sudah lama bisa mengakses perbankan. Namun saat diundang dalam peresmian PELAKU di Kantor OJK Solo, Februari lalu, banyak manfaat yang diperoleh, terutama dukungan dari pemerintah, seperti kemudahan perizinan,” paparnya.

Bergelut di usaha *home industri* pembuatan meja pingpong selama 12 tahun, membuat Losia memperhatikan Standar Nasional Indonesia (SNI) bagi produknya. Oleh karena itu sejak 2012, produk perusahaannya memiliki sertifikasi SNI. Selama tiga tahun, CV STA mendapat bimbingan untuk bisa mendapatkan sertifikat SNI.

“Setelah memiliki sertifikat SNI, Shiamiq lebih aktif mengikuti pameran di berbagai daerah untuk mengenalkan produk yang berkualitas dan berstandar. Wilayah pemasaran juga lebih luas meski masih fokus di dalam negeri,” ungkapnya. Meja pingpong CV STA ini juga ramah untuk atlet difabel, dari yang menggunakan kursi roda hingga tuna netra. ●



Losia Soedjarwati,
Marketing Director CV Shiamiq Terang Abadi (STA) Solo

Anggar B. Nuraini

Deputi Komisioner Edukasi dan Perlindungan Konsumen OJK

TETAP TANGGUNG JAWAB & JAGA INTEGRITAS

Perjalanan karirnya yang dirintis di Bank Indonesia itu tidaklah mudah karena harus berpindah-pindah dari satu kota ke kota lainnya. Bermula dari staf di KBI Semarang pada Maret 1987, **Anggar B. Nuraini**, kini Deputi Komisioner Edukasi dan Perlindungan Konsumen Otoritas Jasa Keuangan (OJK).



Dalam menjalankan tugas yang diembannya, dia menegaskan, harus penuh dengan tanggung jawab dan menjaga integritas, serta mengupayakan tidak menunda pekerjaan yang diberikan. Untuk itu meski harus berpindah kota dalam melaksanakan tugasnya, Anggar menjalaninya dengan rasa tanggung jawab yang tinggi.

Usai tugasnya di Semarang pada September 1993, lulusan S2 Administrasi Sumber Daya Manusia Universitas Indonesia ini dipromosikan ke Kantor Bank Indonesia Solo sebagai Pengawas Bank. Pada Agustus 1998, dia menjabat sebagai Pengawas Bank Senior pada Direktorat Pengawas Bank 1 (DPwB 1).

Selama menjabat di DPwB 1, Anggar menangani bank-bank yang bermasalah yang pada akhirnya ada yang dibekukan atau dicabut izin usahanya dan ada yang dimasukkan ke dalam pengawasan intensif. Selanjutnya, pada Agustus 2013 dirinya dipromosikan sebagai Direktur Eksekutif yang ditempatkan di Kantor Perwakilan Bank Indonesia Bandung dalam rangka pembentukan Kantor Regional 2 OJK.

Dan sejak Januari 2014, Anggar menjadi Kepala Regional 2 OJK Jawa Barat sampai dengan Desember 2015. Lalu dia dipromosikan sebagai Deputi Komisioner Edukasi dan Perlindungan Konsumen OJK.

Melihat tugas yang diembannya kini sebagai Deputi Komisioner Edukasi dan Perlindungan Konsumen, dia mempunyai beberapa tugas pokok, di antaranya melakukan koordinasi dalam operasional pengembangan kebijakan dan pelaksanaan edukasi, keuangan inklusif dan perlindungan konsumen.

Selain itu, melakukan pelayanan konsumen, pembelaan hukum dalam rangka perlindungan konsumen, pengembangan pengawasan *market conduct*, dan melaksanakan tugas lain yang diberikan oleh Dewan Komisioner.

Saat ini Deputi Komisioner Edukasi dan Perlindungan Konsumen membawahi dua departemen dalam mendukung kinerjanya yakni Departemen Literasi dan Inklusi Keuangan, serta Departemen Perlindungan Konsumen. Publikasi melalui majalah Edukasi Konsumen OJK merupakan salah satu bentuk penyampaian informasi terkait

kegiatan maupun program terkini bidang Edukasi dan Perlindungan Konsumen.

Untuk merealisasikan penyebarluasan literasi dan inklusi keuangan, serta edukasi dan perlindungan konsumen, OJK menerbitkan beberapa program, seperti program yang diluncurkan pada 22 Desember 2015, yaitu Pusat Edukasi, Pelayanan Konsumen dan Akses Keuangan UMKM (PELAKU). Aktivasi Gerai PELAKU dimulai bersamaan dengan diresmikannya Kantor OJK Solo pada 14 Januari 2016.

Anggar menjelaskan, Gerai PELAKU merupakan sarana yang disediakan oleh OJK bagi konsumen dan masyarakat di daerah untuk memperoleh informasi mengenai Lembaga Jasa Keuangan (LJK), produk dan jasa keuangan. Hanya saja, masih ada kendala utama dalam aktivasi Gerai PELAKU, yakni kondisi Kantor Regional/Kantor OJK yang belum seluruhnya memiliki gedung sendiri. "Satu syarat untuk mendukung fungsi Gerai PELAKU adalah menempati gedung sendiri sehingga kinerjanya dapat lebih maksimal," ujarnya.

Sebetulnya, sebelum Gerai PELAKU berdiri, setiap Kantor Regional/Kantor OJK sudah melakukan fungsi edukasi dan perlindungan konsumen kepada masyarakat. Oleh karena itu dengan berdirinya Gerai PELAKU diharapkan fungsi edukasi dan perlindungan konsumen dapat lebih ditingkatkan di Kantor Regional/Kantor OJK sehingga dapat lebih mendorong akses kepada LJK, khususnya di sektor UMKM.

Jangkauan program edukasi keuangan yang dilakukan OJK saat ini menasar 35 wilayah di Indonesia, dimana Kantor OJK berada. Untuk Gerai PELAKU yang baru berdiri di Solo jangkauannya meliputi Kota Surakarta, Kabupaten Sukoharjo, Wonogiri, Boyolali, Klaten, Sragen, dan Karanganyar.

"Secara fungsional, meskipun Gerai PELAKU belum berdiri di setiap Kantor OJK, namun tidak menjadi kendala untuk menjalankan fungsi edukasi dan perlindungan konsumen," kata Anggar. Hanya fungsinya menjadi tidak maksimal, lanjutnya.

Sementara ini, OJK mengatasi keterbatasan Gerai PELAKU dengan memperkuat peranan OJK di daerah sambil mempersiapkan infrastruktur Gerai PELAKU di Kantor Regional/ Kantor OJK.

Sikap Masyarakat

Selama ini kegiatan edukasi keuangan yang dilakukan oleh OJK sifatnya preventif agar masyarakat dapat lebih terinformasi mengenai industri jasa keuangan sehingga mereka dapat terhindar dari praktik investasi ilegal yang banyak merugikan masyarakat. OJK melakukan fungsi edukasi keuangan kepada masyarakat melalui metode langsung maupun tidak langsung.

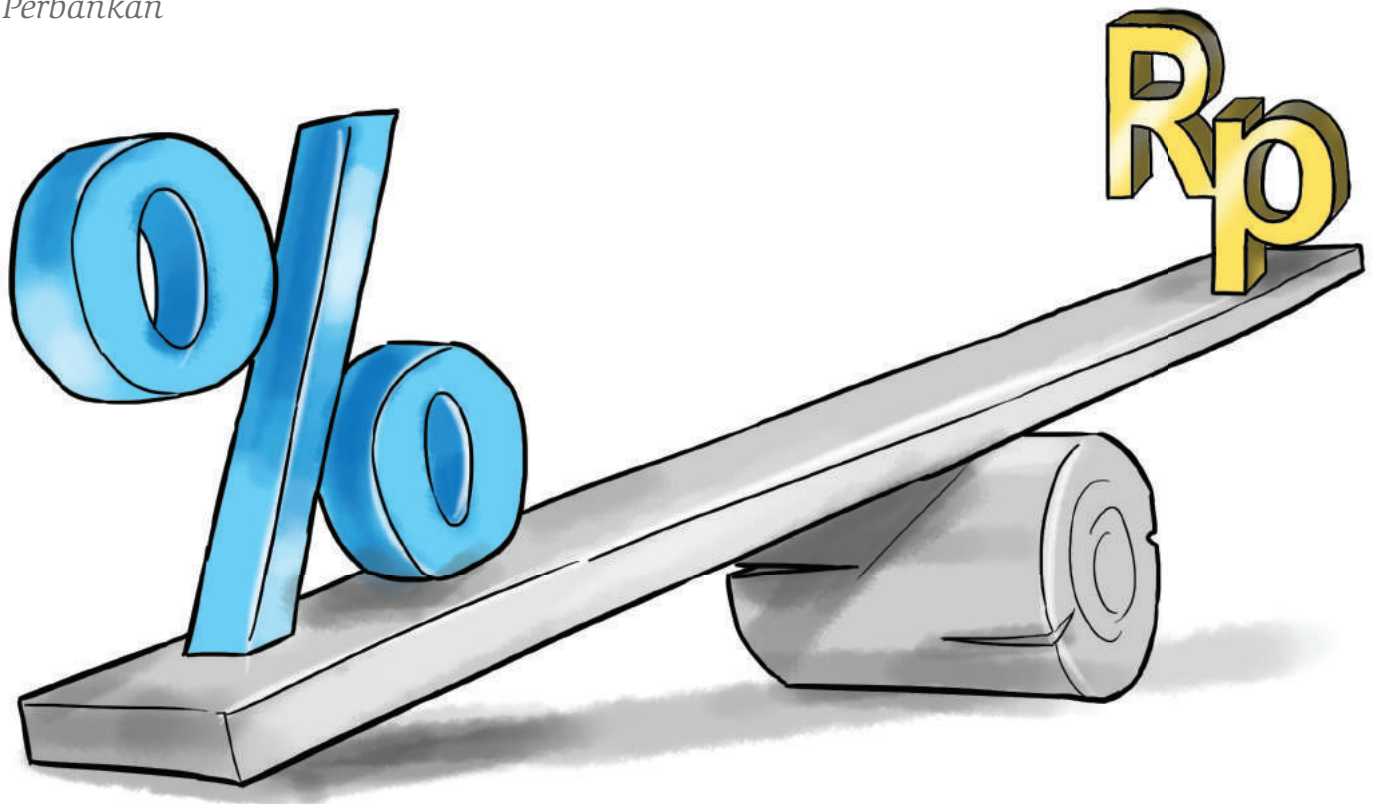
Metode edukasi langsung dilakukan melalui sosialisasi tatap muka dan diskusi langsung dengan masyarakat. Sementara metode edukasi tidak langsung adalah melalui publikasi di media.

Dengan koordinasi di internal OJK dan upaya merangkul berbagai pihak di luar OJK, program edukasi keuangan yang dilakukan oleh OJK baik di Kantor Pusat, Kantor Regional maupun Kantor OJK di berbagai daerah mendapat apresiasi yang baik dari masyarakat. Hal ini juga didukung dengan kenaikan angka yang cukup baik (rata-rata 10%) pada saat *post test* dibandingkan *pre test* yang dilaksanakan pada setiap sosialisasi, sebagai alat pengukur efektivitas kegiatan.

Dalam rangka mencapai harapan kesejahteraan bagi masyarakat, OJK menyusun Kerangka Kebijakan Inklusi Keuangan melalui lima pendekatan, yaitu *Pertama* adalah Pendekatan Kebijakan. Kebijakan disusun untuk mendorong LJK dalam mengembangkan produk dan jasa keuangan yang sesuai dengan kebutuhan masyarakat.

Kedua adalah melalui Pendekatan Regulasi seperti mempermudah ketentuan terkait pembukaan rekening bagi penduduk rentan, penduduk di daerah terpencil, perbatasan pulau terluar, dan UMKM. *Ketiga* adalah Pendekatan Edukasi dan Sosialisasi yaitu dengan mengembangkan model edukasi dan sosialisasi yang sesuai dengan komunitas tertentu.

Keempat, yaitu Pendekatan Infrastruktur seperti pengembangan model inklusi keuangan yang berbasis informasi dan teknologi dan memperkuat fungsi Kantor Regional/Kantor OJK melalui pembentukan Pusat Edukasi, akses UMKM dan layanan konsumen guna mendukung percepatan akses layanan keuangan di daerah. *Kelima* adalah melalui Pendekatan Komunikasi dengan melakukan kerja sama dengan pemerintah, regulator, LJK, asosiasi dan pihak lain dalam rangka sinergi kebijakan inklusi keuangan. ●



BUNGA MURAH, EKONOMI MEREKAH

Sejak tahun lalu, pemerintah telah berulang kali menyuarakan untuk lebih fokus membenahi persoalan ekonomi biaya tinggi yang mendera para pelaku usaha dan masyarakat selaku konsumen.

Salah satu upaya pemerintah yang paling nyata adalah dorongan kepada pelaku jasa keuangan terutama perbankan untuk dapat memberikan fasilitas pembiayaan dengan suku bunga yang lebih terjangkau oleh masyarakat.

Pada Januari misalnya, dalam Pertemuan Tahunan Pelaku Industri Jasa Keuangan 2016, Presiden Joko Widodo berharap suku bunga bank di Indonesia dapat turun ke kisaran 4%-6% seperti yang diterapkan di negara-negara lain. Harapan Presiden Jokowi, industri keuangan nasional harus siap

untuk menghadapi kompetisi yang semakin ketat.

“Kalau negara lain bunga bank hanya 4%, 5%, 6%, kita juga harus nantinya seperti itu. Siap-siap perbankan, entah jurusnya seperti apa, pasti akan saya cari,” ujar Kepala Negara. Jokowi menjabarkan kebijakan subsidi bunga kredit usaha rakyat (KUR) merupakan salah satu intervensi pemerintah agar menurunkan suku bunga kredit bagi pelaku usaha mikro, kecil dan menengah.

Dengan alokasi subsidi bunga kredit sebesar Rp 10,5 triliun dalam APBN 2016, pemerintah menurunkan suku bunga KUR dari 22%-23% menjadi 9% pada tahun ini. “Kita enggak mau mikro yang di pasar, di desa, di kampung diberi bunga 22%, korporasi diberi bunga 11%-12%. Apa adil? *Gap* akan semakin besar, *gini ratio* akan semakin meningkat,” kata Jokowi.

Pada tahun ini sebanyak 19 bank dan empat perusahaan pembiayaan menjadi penyalur kredit usaha rakyat dengan alokasi plafon program kredit senilai Rp 103,24 triliun. Niat mulia pemerintah dan dukungan terhadap pelaku usaha UMKM mendapatkan respons yang positif dari Bank

Indonesia dan Otoritas Jasa Keuangan (OJK). Kedua regulator tersebut bersinergi secara positif dalam pembuatan kebijakan yang kondusif.

Bank Indonesia misalnya, pada Januari dan Februari 2016 telah dua kali menurunkan tingkat suku bunga acuan, masing-masing sebesar 25 basis poin sehingga posisi BI Rate terakhir pada level 7%. Tak hanya itu, dalam dua bulan, otoritas moneter juga mengeluarkan kebijakan untuk menurunkan kewajiban Giro Wajib Minimum (GWM) sebesar 150 basis poin sehingga posisi terakhirnya menjadi 6,5%.

Dampaknya, tentu saja cukup terasa bagi perbankan.

Penurunan GWM membuat bank-bank memiliki nafas lebih panjang untuk berkelit dari tekanan likuiditas. Ada lebih dari Rp 40 triliun dana yang kembali masuk ke dalam sistem perbankan. Dana tersebut tentunya dapat digunakan untuk menyalurkan kredit.

Tentu kebijakan tersebut tak langsung ditransmisikan oleh perbankan dalam bentuk kredit berbunga rendah. Maklum saja, bank-bank secara bertahap menurunkan biaya dana yang juga tinggi karena harus membayar bunga simpanan yang relatif tinggi juga.

Saat ini sekitar 45% dari total dana pihak ketiga di perbankan yang berada di atas Rp 4.000 triliun tersebut merupakan simpanan deposito. Dana mahal tersebut juga mayoritas tersimpan untuk jangka waktu tiga bulan yang memberikan fasilitas bunga relatif tinggi.

Tingkah laku deposan yang meminta bunga simpanan tinggi juga dinilai sebagai salah satu penyebab bunga pembiayaan tak kunjung murah. Bukan rahasia jika deposan-deposan besar selalu menekan bank untuk memberikan bunga di atas penjaminan Lembaga Penjamin Simpanan. Saat ini, LPS Rate berada di level 7,5% yang dinilai cukup fair bagi pelaku jasa keuangan.

Pemerintah melalui kementerian BUMN pun telah bersikap tegas de-

“...batas atas (*cap-ping*) suku bunga deposito kelompok bank umum kegiatan usaha (BUKU) III bakal dipatok sebesar 100 *basis points* (bps) di atas BI Rate, sedangkan BUKU IV sebesar 75 bps di atas BI Rate.”

Nelson Tampubolon, Kepala Eksekutif Pengawas Perbankan OJK

ngan menginstruksikan perusahaan-perusahaan pelat merah untuk tidak meminta bunga simpanan tinggi. Bahkan para BUMN dilarang mendapatkan bunga lebih dari 5%.

Giliran OJK yang kini mengambil peran dengan menyiapkan kebijakan yang dapat mengatur suku bunga simpanan di perbankan.

Kepala Eksekutif Pengawas Perbankan OJK Nelson Tampubolon mengatakan bahwa batas atas (*capping*) suku bunga deposito kelompok bank umum kegiatan usaha (BUKU) III bakal dipatok sebesar 100 *basis points* (bps) di atas BI Rate, sedangkan BUKU IV sebesar 75 bps di atas BI Rate. Sementara melalui kebijakan supervisi yang dikeluarkan OJK pada Oktober 2014, suku bunga dana maksimal bank BUKU IV ditetapkan 200 bps di atas BI Rate, bank BUKU III ditetapkan maksimum 225 bps di atas BI Rate. Ketentuan tersebut berlaku untuk simpanan di atas Rp 2 miliar.

Saat ini rata-rata bunga deposito tertinggi untuk bank kelompok

BUKU III dan BUKU IV berada di kisaran 6%. Sementara dengan ketentuan *capping* yang lama dan perhitungan BI Rate sebesar 7%, batas atas suku bunga deposito bank BUKU IV sebesar 9%, sedangkan BUKU III sebesar 9,25%.

Nelson mengatakan ketentuan ini dikeluarkan melalui kebijakan supervisi. Dengan demikian, pihaknya tidak akan mengeluarkan peraturan OJK (POJK) terkait hal tersebut. Adapun pihak otoritas hanya memanggil perbankan untuk menjelaskan arahan tersebut.

Sejalan dengan penurunan *capping* deposito, kata Nelson, pihaknya juga mendorong perbankan untuk menurunkan suku bunga kreditnya. Pasalnya perbankan dapat lebih efisien dengan adanya penurunan biaya dana dari ketentuan *capping* baru tersebut.

Saat ini biaya pengeluaran perbankan di Indonesia tergolong tinggi antara 4% hingga 5%, bahkan ada yang 6% padahal negara lain seperti Thailand hanya 3%.

Dia menargetkan *overhead* harus bergerak ke level 3% hingga 4% dari *margin* bunga bersih (*nett interest margin/NIM*). Meski demikian, Nelson menilai penurunan suku bunga kredit ini memang tidak bisa segera disesuaikan oleh bank. Menurutnya, ketentuan *capping* baru ini tidak serta merta langsung menurunkan biaya dana perbankan.

Respons pihak bank juga positif. Direktur Utama PT Bank Mandiri (Persero) Tbk. Budi Gunadi Sadikin mengatakan bahwa kebijakan *capping* ini sangat baik sehingga bank dapat menekan *cost of fund*. Dia menjelaskan, *cost of fund* perseroan dapat turun hingga 0,25%-0,5% dengan *capping* baru tersebut.

Nah, jika semua pihak telah menyamakan persepsi, visi dan kebijakan, tentunya akan tercipta rezim bunga murah yang berdampak baik terhadap kelangsungan UMKM yang dan pada akhirnya perekonomian nasional pun cerah. ●

JARING INVESTOR RITEL, BESARKAN USAHA KECIL

Pada Agustus 2017, pasar modal Indonesia genap memasuki usia ke-40. Menuju usia tersebut, sederet prestasi telah direngkuh. Namun, setumpuk tantangan masih perlu diatasi. Salah satu di antaranya adalah minimnya jumlah investor. (*lihat ilustrasi*)

Keresahan atas minimnya jumlah investor pasar modal diungkapkan oleh Direktur Utama Bursa Efek Indonesia Tito Sulistio. Tito menilai perlu penyebaran pemahaman tentang manfaat dan risiko berinvestasi melalui pasar modal secara lebih luas kepada masyarakat Indonesia.

“Dengan menimbulkan *awareness*, investor akan merasa nyaman investasi di Indonesia Stock Exchange,” kata Tito.

Untuk menambah jumlah investor pasar modal, Otoritas Jasa Keuangan dan Bursa Efek Indonesia bersinergi mengulir dua kampanye secara bertahap ke tengah masyarakat.

Kampanye pertama bertajuk ‘Yuk Nabung Saham!’. Program ini mulai diperkenalkan pada November 2015. Adapun kampanye kedua ‘Yuk Nabung Reksa Dana!’ bergulir sejak awal 2016.

Kampanye ‘Yuk Nabung Saham!’ mengincar masyarakat usia dewasa muda sebagai investor potensial. Caranya, dengan menyosialisasikan instrumen saham sebagai investasi jangka menengah-panjang yang

menguntungkan, serta dapat dilakukan secara berkala.

Direktur Pengembangan Bursa Efek Indonesia Nicky Hogan menyebutkan target kampanye ‘Yuk Nabung Saham!’ pada tahun ini adalah 300.000 investor baru. Untuk mencapai target tersebut, dua jenis strategi pun dirumuskan.

Pertama, strategi *above the line*. Artinya promosi dan sosialisasi secara terbuka melalui media massa dan media sosial. Sedangkan strategi *below the line* berupa kegiatan *off air*, seperti seminar dan pameran.

“Kampanye ini untuk mengubah pola pikir. Maksudnya, membeli saham tidak harus dengan modal jutaan rupiah. Bisa dengan ratusan ribu rupiah, tetapi secara rutin dan bertahap,” tuturnya.

Menurut Nicky, otoritas bursa menyelenggarakan tak kurang dari 2.000 kegiatan sosialisasi investasi pasar modal di 19 kantor perwakilan BEI di seluruh Indonesia sepanjang tahun lalu. Hasilnya, investor saham bertambah hampir 90.000 orang pada penghujung 2015.

Tahun ini, BEI ingin lebih agresif dengan menggelar 3.000 kegiatan di

berbagai daerah. Bentuk kegiatannya beragam, mulai dari forum diskusi skala kecil, *workshop*, seminar, hingga pameran berskala besar.

Seiring dengan bergulirnya kampanye ‘Yuk Nabung Saham!’, jumlah investor bertambah 10.000 sepanjang Januari 2016. Dari jumlah tersebut, sekitar 50% dijaring lewat Galeri Investasi BEI di berbagai universitas di Jakarta, Padang, Semarang, dan kota-kota lainnya.

Persoalannya tidak berhenti pada jumlah investor pemegang SID yang belum memuaskan. Jumlah investor yang aktif bertransaksi di pasar modal pun masih minim. Jumlah per bulannya diperkirakan hanya 15%-20% dari total investor.

Sejumlah strategi lain disiapkan oleh Tito Sulistio dan jajarannya di BEI. Tito menyoroti terbatasnya jumlah wakil perantara perdagangan efek (WPPE) dan wakil penjamin emisi efek (WPEE).

Sejalan dengan langkah BEI, OJK juga menetapkan penambahan WPPE sebagai salah satu strategi peningkatan kinerja perusahaan efek di Tanah Air.

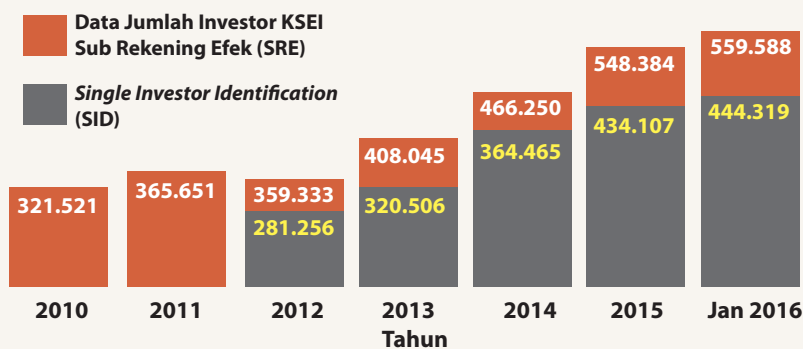
Untuk mendorong WPPE, OJK berencana menyusun segmentasi perizinan WPPE. Penambahan WPPE yang tersebar di seluruh Indonesia diharapkan dapat mendorong peningkatan jumlah investor di pasar modal.

Sementara itu, kampanye ‘Yuk Nabung Reksa Dana!’ bergulir seiring dengan penyelenggaraan Pekan Reksa Dana 2016. Acara tersebut berlangsung pada 27-30 Januari 2016 di gedung BEI itu berhasil menarik 8.148 pengunjung atau dua kali lipat dari target 4.000 pengunjung.

Selama empat hari penyelenggaraan Pesta Reksa Dana 2016, tercatat ada 944 transaksi pembukaan rekening reksa dana dengan nilai transaksi mencapai Rp1,24 miliar.

UKM GO PUBLIC

Untuk semakin menggairahkan pasar modal, salah satu fokus OJK pada tahun ini adalah menggandeng



Sumber: KSEI dan DJPPR Kemenkeu

Perbandingan Jumlah Investor di Asean 5+ Japan

	Jumlah Investor	% Populasi
	46 juta	36%
	4,4 juta	15,2%
	1,63 juta	30%
	974 ribu	1,5%
	585 ribu	0,6%
	420 ribu	0,2%

Sumber: KSEI dan DJPPR Kemenkeu



lebih banyak badan usaha untuk menjadi perusahaan *go public*. Utamanya, usaha kecil dan menengah (UKM) yang jumlahnya mencapai puluhan juta di Tanah Air.

BEI menargetkan sebanyak 35 perusahaan melakukan penawaran saham perdana/*initial public offering* (IPO) pada tahun ini. Apabila target itu tercapai, jumlah emiten yang melantai bursa dapat mencapai 556 perusahaan pada akhir 2016.

Tak hanya menarik perusahaan skala besar dan grup konglomerasi untuk IPO, OJK punya misi khusus untuk menjadikan pasar modal sebagai alternatif penggalangan dana bagi UKM.

Kepala Eksekutif Pengawasan

Pasar Modal OJK Nurhaida menuturkan mulai Januari 2016, Indonesia menapaki era Masyarakat Ekonomi ASEAN (MEA). Dalam konteks MEA, peran khusus OJK yang hendak didorong adalah meningkatkan kapasitas dan daya saing UKM.

Dalam jangka pendek, OJK mendorong agar UKM bertransformasi menjadi perusahaan *go public*. Mendukung strategi tersebut, regulator sedang menyusun ketentuan terkait IPO saham perusahaan UKM.

Sejalan dengan itu, OJK, BEI, dan Kamar Dagang dan Industri (Kadin) Indonesia bekerja sama untuk membina UKM. Mulai dari aspek administrasi dan hukum, visi lima tahun ke

depan, hingga likuiditas *provider*.

Nurhaida memaparkan UKM akan diidentifikasi untuk masuk dalam satu daftar BEI. Daftar tersebut menjadi acuan bagi *venture capital* yang berminat untuk menyalurkan pembiayaan untuk mendongkrak permodalan UKM agar memenuhi syarat IPO.

“Setelah dibina, diinjeksi *venture capital*, UKM *listing* di bursa, kemudian akan ada papan khusus. Tetapi harus dipastikan agar setelah *listing*, sahamnya likuid,” tuturnya.

Nurhaida berharap kriteria UKM yang mampu bertransformasi menjadi perusahaan publik dapat dirampungkan pada semester I/2016. Setelah itu, regulator akan merampungkan *beleid* pendukung UKM masuk pada semester II/2016.

Terkait inisiatif tersebut, Wakil Ketua Umum Kamar Dagang dan Industri (Kadin) Indonesia Bidang UMKM, Koperasi, dan Industri Kreatif Sandiaga S. Uno menyampaikan dukungannya.

Menurutnya, Kadin dan BEI akan membentuk inkubator bisnis untuk mempersiapkan UKM yang berpotensi melantai di bursa. Berdasarkan identifikasi Kadin, ada 50 UKM yang potensial menjadi emiten baru di pasar modal Indonesia.

“Kita berharap dari 50 itu, 10% bisa IPO dalam 1-2 tahun ini. Kita siap dan kita dukung langkah OJK dan BEI untuk mendorong UKM mengakses pasar modal,” kata Sandiaga.

Lima puluh UKM potensial tersebut, lanjutnya, didominasi oleh perusahaan *e-commerce* dan teknologi. Beberapa di antaranya adalah Bukalapak.com, Bhinneka.com, Traveloka, dan Go-Jek.

Gula-gula pematik investor ritel mulai ditaburkan oleh OJK dan otoritas bursa. Semoga saja dalam kurun 1,5 tahun ke depan, pemanis itu diserbu oleh masyarakat yang hendak bertransformasi menjadi *investment society*. Dengan demikian, pada peringatan 40 tahun beroperasinya pasar modal di Indonesia, terbentuk pendalaman pasar yang terbangun dari basis investor yang lebih besar. ●

Salah satu pokok yang ditetapkan dalam aturan itu yakni kehadiran sejumlah lini pembiayaan baru yang sebelumnya tidak diatur Peraturan Menteri Keuangan (PMK) No. 84/2006 tentang Perusahaan Pembiayaan. POJK tersebut mengelompokkan lini usaha pembiayaan ke dalam pembiayaan investasi, pembiayaan modal kerja, pembiayaan multiguna atau pembiayaan lain yang disetujui oleh OJK.

Hal itu berbeda dengan PMK terdahulu yang hanya memperkenankan pembiayaan konsumen, anjak piutang, sewa guna usaha, dan kartu kredit. Berdasarkan POJK tersebut, pembiayaan investasi mencakup penyaluran dana bagi pengadaan barang-barang modal beserta jasa yang diperlukan untuk aktivitas usaha atau investasi, rehabilitasi, modernisasi, ekspansi atau relokasi tempat usaha yang diberikan kepada debitur dalam jangka waktu lebih dari dua tahun.

Pembiayaan modal kerja merupakan pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan pengeluaran-pengeluaran yang habis dalam satu siklus aktivitas usaha debitur dan jangka waktu paling lama dua tahun. Adapun pembiayaan multiguna merupakan pembiayaan untuk pengadaan barang maupun jasa yang diperlukan oleh debitur untuk konsumsi dan bukan untuk keperluan usaha atau aktivitas produktif dalam jangka waktu yang diperjanjikan.

Jadi, jika sebelumnya perusahaan pembiayaan identik dengan pembiayaan kendaraan bermotor, pembiayaan elektronik atau alat berat, melalui peraturan baru itu, *multifinance* dapat memperluas jangkauan pembiayaan. Mereka kini dapat membiayai usaha mikro, kecil dan menengah, pembiayaan untuk keperluan sekolah hingga keperluan pembangunan infrastruktur. Bagi pelaku industri, perluasan jangkauan lini usaha pembiayaan ini menjadi potensi yang dapat dimaksimalkan di tengah melambatnya

BERTUMPU PADA LINI USAHA BARU

Tahun 2015 merupakan tahun penuh tantangan bagi industri pembiayaan lantaran perekonomian yang tertekan akibat dampak global. Namun, tahun ini para pelaku industri pembiayaan kembali optimistis kinerja industri bakal membaik. Apalagi, terobosan mendasar sudah jauh-jauh hari dilakukan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dengan menghadirkan POJK Nomor 29/POJK.05/2014 tentang Penyelenggaraan Usaha Perusahaan Pembiayaan.



pertumbuhan industri dalam beberapa tahun terakhir.

Setahun berlalu sejak peraturan itu disahkan, semakin banyak *multifinance* yang merambah lini baru tersebut, meski belum

membebankan target kontribusi pada pembiayaan multiguna. Pembiayaan multiguna merupakan lini bisnis yang paling diminati *multifinance*, antara lain dalam bentuk produk pembiayaan renovasi rumah, kredit

pemilikan rumah (KPR), umrah, pendidikan, sampai pembiayaan pernikahan. Sepanjang tahun lalu kehadiran pilihan pembiayaan baru itu pun belum begitu berdampak pada industri.

Per Desember 2015, OJK mencatat total piutang pembiayaan industri sebesar Rp363,27 triliun. Realisasi itu lebih rendah 0,80% dari total piutang pembiayaan industri *multifinance* yang pada akhir 2014 tercatat senilai Rp366,20 triliun.

Pada periode tersebut kinerja sektor sewa guna usaha turun hingga 5,03% padahal sewa guna usaha bersumbangsih hingga 29,01% pada total piutang pembiayaan industri. Di periode yang sama, sektor pembiayaan konsumen yang mendominasi hingga 68% pangsa pasar masih mencatatkan pertumbuhan 0,51%, yakni dari Rp245,8 triliun pada akhir 2014 menjadi Rp247,06 triliun.

Adapun, lini bisnis anjak piutang tumbuh 14,1% menjadi Rp10,75 triliun. Begitu pun dengan sektor kartu kredit yang mencatat piutang sebesar Rp95 miliar atau tumbuh 222,14%. Sejak awal 2016, sejumlah pelaku *multifinance* sudah mengancam-ancam bakal lebih agresif mengembangkan lini bisnis baru tersebut.

Direktur Keuangan PT Wahana Ottomitra Multiartha Tbk. Zacharia Susantadiredja menyatakan bahwa perseroan akan terus mengembangkan produk pembiayaan multiguna yang telah diluncurkan pada 2015. Produk yang ditawarkan meliputi pembiayaan renovasi rumah, kesehatan, dan pendidikan.

Hingga akhir tahun lalu pun penyaluran pembiayaan multiguna sudah bersumbangsih signifikan pada kinerja emiten *multifinance* berkode saham WOMF itu. “Pada tahun lalu multiguna sudah menyumbang sekitar 25% dari total pembiayaan, Rp6,4 triliun,” ujarnya.

Zacharia mengatakan, pada tahun ini perseroan bakal memacu lini bisnis tersebut. Produk akan ditawarkan kepada nasabah *existing*

yang 80% di antaranya berdomisili di Pulau Jawa.

Dia menuturkan bahwa WOMF akan melihat kebutuhan nasabah terlebih dahulu. Dengan begitu, WOMF siap untuk menyediakan produk pembiayaan inovatif yang dibutuhkan nasabahnya. “Kami harus lebih realistis melihat pembiayaan kendaraan bermotor pada tahun ini. Karena itu, kami akan fokus ke multiguna.”

Lain lagi dengan PT MNC Finance yang menyatakan bakal terus mengembangkan produk multiguna, khususnya kepada usaha kecil dan menengah (UKM). Suhendra Lie, President Director MNC Finance menjelaskan bahwa perseroan ingin terus memacu penyaluran pembiayaan dengan memperluas target pasar pembiayaan. Pembiayaan multiguna yang ditawarkan perseroan, terutama kredit pemilikan rumah dan modal kerja.

Hal itu dinilai sebagai strategi tepat untuk melihat peluang pasar yang lebih besar pada 2016. Suhendra menilai persaingan di industri pembiayaan pada tahun ini akan sangat ketat. “Karena kami melihat multiguna ini sangat membantu. Apalagi bagi mereka yang *non-bankable* tetapi *feasible*,” jelasnya.

Presiden Direktur PT BCA Finance Roni Haslim mengatakan pengembangan lini bisnis itu memang sangat potensial. Pembiayaan multiguna akan diminati masyarakat karena adanya kebutuhan tambahan dana, terutama untuk tambahan pembelian dan renovasi hunian, biaya pendidikan, berobat serta pelaksanaan ibadah.

Menurut dia, perusahaan telah mendorong penyaluran pembiayaan multiguna dengan fokus kepada nasabah yang sudah ada saat ini dan telah mendapatkan tanggapan yang baik. “Kalau bisa berjalan dengan baik, multiguna bisa menjadi usaha baru yang memberikan kontribusi kepada perusahaan. Belum ditarget, masih diuji coba dengan *sample data base* yang terbatas,” paparnya.

Benahi Sistem

Di sisi lain, langkah penyesuaian sistem tetap wajib dilakukan *multifinance* guna meraup keuntungan maksimal dalam pemanfaatan lini usaha baru sesuai ketentuan POJK Nomor 29/POJK.05/2014 tersebut.

Ketua Asosiasi Perusahaan Pembiayaan Indonesia (APPI) Suwandi Wiratno menyatakan bahwa sudah banyak pelaku industri yang memanfaatkan peluang usaha baru tersebut. Namun, kebanyakan pelaku masih menggunakan sistem kerja yang serupa dalam menggarap lini bisnis lama, seperti pembiayaan konsumen.

Hal itu diyakini menjadi kendala bagi *multifinance* dalam mengoptimalkan penyaluran pembiayaan di lini bisnis baru tersebut. “Secara sistem mereka belum melakukan pemisahan proses kinerja, baik untuk pembiayaan multiguna, modal kerja dan usaha baru lainnya,” katanya.

Dangan banyaknya pelaku yang mulai menggarap lini bisnis baru, APPI terus mendorong para pelaku industri untuk merealisasikan pemisahan sistem tersebut agar siap bersaing. Selain memaksimalkan kinerja perusahaan, penyesuaian sistem akan memberikan data yang lebih akurat bagi keseluruhan industri.

Menurut Suwandi, sejumlah pelaku industri masih menjajaki peluang usaha baru tersebut. *Multifinance* dengan raihan pangsa pasar yang relatif besar masih cenderung berfokus pada lini pembiayaan konsumen. “Masih ada yang *stay* [belum mulai memanfaatkan lini usaha baru]. Rata-rata pemain besar dengan pangsa pasar cukup besar dan *sales* memadai.”

Jika lini pembiayaan baru tersebut dapat terus dikembangkan, Suwandi optimistis prediksi pertumbuhan bisnis *multifinance* pada kisaran 5%-10% pada tahun ini masih dapat terealisasi. ●

FRAUD PERBANKAN

BERGANDENG TANGAN CEGAH PERILAKU TAK BERETIKA

Banyak orang khawatir setelah kasus pembobolan ATM dengan cara *skimming* marak terjadi. Kasusnya sudah meruak hingga menyebabkan bank dan nasabahnya rugi mencapai triliunan rupiah.

Modusnya sederhana. Kelompok penjahat ini menyalin informasi yang terdapat pada strip magnetik kartu kredit atau debit secara ilegal.

Salinan informasi dipindahkan pada kartu debit baru sehingga pelaku pun leluasa mengurus uang pemilik rekening melalui berbagai transaksi.

Skimming adalah salah satu jenis penipuan yang masuk ke dalam metode *phishing*. Pelaku bisa mendapatkan data nomor kartu kredit atau debit korban menggunakan metode sederhana, seperti fotokopi, atau metode yang lebih canggih, seperti menggunakan perangkat elektronik kecil (*skimmer*) untuk menggesek kartu lalu menyimpan ratusan nomor kartu kredit korban.

Suhardi Petrus, *Corporate Secretary* PT Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk., mengakui modus *skimming* memang merupakan kasus kejahatan atau *fraud* yang kerap terjadi pada mesin ATM. Bahkan perseroan pun pernah bekerja sama dengan pihak kepolisian untuk menyelesaikan kasus tersebut.

Tak hanya *skimming*, modus penukaran kartu di mesin ATM pun kerap terjadi. Petrus mengatakan bahwa pelaku meletakkan alat yang dapat menukar kartu debit korban dalam mesin. Setelah korban meninggalkan mesin ATM, pelaku dapat mengambil kartu debit korban yang sesungguhnya hingga kemudian mengurus uang pemilik rekening tersebut.



Modus-modus di atas baru dua dari sekian banyak modus tindak *fraud* yang terjadi di perbankan. *Fraud* itu sendiri dapat diartikan tindakan penyimpangan atau pembiaran yang sengaja dilakukan untuk mengelabui, menipu, atau memanipulasi bank, nasabah, atau pihak lain, yang terjadi di lingkungan bank sehingga mengakibatkan bank, nasabah, atau pihak lain menderita kerugian dan pelaku *fraud* memperoleh keuntungan.

Di luar modus yang dilakukan pihak eksternal, pihak internal bank pun disebut kerap melakukan tindak yang dilarang tersebut. Petrus mencontohkan salah satu bentuk modus yang kerap terjadi, yaitu kredit fiktif yang dilakukan oleh karyawan atau pejabat perusahaan untuk kemudian dananya diambil guna kepentingan pribadi.

Sebagai karyawan BNI yang pernah berada di divisi anti *fraud*, Petrus menjelaskan, secara garis besar ada dua motif pelaku *fraud*, yaitu motivasi dan

kesempatan.

“Biasanya terdorong karena ada kebutuhan mendesak. Dia ada dorongan untuk melakukan penipuan,” katanya.

Selain itu, kesempatan juga bisa menjadi motif para pelaku. Petrus mencontohkan lemahnya pengawasan bisa menjadi ladang yang menggiurkan bagi para pelaku *fraud*.

Antisipasi

Petrus menjelaskan bahwa sebesar apapun perusahaan bank, tindak *fraud* memang sulit dihilangkan. Meski demikian tindakan ini bisa dikurangi melalui berbagai pencegahan atau yang sering didengungkan dengan sebutan anti *fraud*.

BNI sebagai salah satu bank besar di Indonesia menerapkan berbagai strategi untuk pencegahan *fraud*. Bahkan

Pagar-pagar untuk pencegahan *fraud* telah dilakukan dengan *fit and proper* pada pejabat bank. Bahkan, OJK juga melakukan *fit and proper existing* bagi pejabat yang teridentifikasi melakukan tindak *fraud*.

BNI memiliki lembaga anti fraud dengan mengusung program *zero fraud* yang salah satu fungsinya untuk mensosialisasikan gerakan tersebut.

Lebih lanjut dijelaskan, untuk *fraud* yang dilakukan karyawan atau pejabat perusahaan, BNI mengantisipasi sejak proses rekrutmen dilakukan. Perusahaan melihat latar belakang calon karyawan, seperti keluarga, pengalaman di tempat bekerja, dan lainnya.

Adapun bila ada yang teridentifikasi melakukan tindak *fraud*, perusahaan tidak akan tanggung untuk segera melakukan PHK kepada yang bersangkutan. Selain dari internal, pencegahan terhadap eksternal pun dilakukan. Prinsip yang digunakan perseroan untuk pencegahan ini, yaitu *know your customer* (KYC) pada nasabah dan debitur perseroan.

Bank besar lainnya, yaitu PT Bank Central Asia Tbk. pun menerapkan strategi anti *fraud* sebagai wujud komitmen manajemen BCA. Dalam strateginya ini, BCA menerapkan empat pilar strategi anti *fraud*, yaitu pencegahan, deteksi, investigasi, dan pemantauan.

Lebih rinci, upaya anti *fraud* perseroan dilakukan melalui berbagai hal, yaitu program *employee awareness*, identifikasi kerawanan, *know your employee*, dan peningkatan efektivitas supervisi. Selain itu, BCA juga mengedepankan *whistleblowing system*, yaitu sarana komunikasi bagi pihak internal BCA untuk melaporkan perbuatan/perilaku/kejadian yang berhubungan dengan tindakan *fraud*, pelanggaran terhadap hukum, perjanjian kerja bersama BCA, kode etik, kebijakan internal

BCA lainnya, dan/atau benturan kepentingan yang dilakukan oleh pelaku di internal BCA.

Otoritas

Mencegah kejahatan agak sulit kalau dilakukan oleh satu pihak. Sama halnya dengan *fraud*. Pencegahan tindak ini juga tidak hanya dilakukan oleh pihak bank itu sendiri tetapi dilakukan pula oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK).

Kepala Eksekutif Pengawas Perbankan OJK Nelson Tampubolon mengatakan pagar-pagar untuk pencegahan *fraud* telah dilakukan dengan *fit and proper* pada pejabat bank. Bahkan, OJK juga melakukan *fit and proper existing* bagi pejabat yang teridentifikasi melakukan tindak *fraud*.

“Kami dalam dengan investigasi, bila ternyata benar ada bukti awal, kami *fit and proper existing*. Kalau memang terbukti bisa tidak boleh masuk perbankan, misalnya lima atau sepuluh tahun,” katanya.

Adapun *fraud* yang dilakukan pihak eksternal, Nelson meyakini tindakan tersebut juga mendapat andil dari internal bank. Biasanya, kata Nelson, tindakan ini dilakukan bekerja sama dengan karyawan non pejabat di bidang teknis bank. Dalam hal ini, OJK tidak berperan dalam penyelesaian kasus tersebut.

Dengan berbagai pencegahan tersebut, Nelson mengatakan tindakan *fraud* sudah tercatat mengalami tren penurunan. Menurut dia, saat ini tindak *fraud* justru masih terjadi di banyak bank perkreditan rakyat (BPR). OJK mencatat, dalam kurun waktu 2014 hingga 2016, ada 11 BPR yang dicabut izin usahanya. Tindak *fraud* disebut menjadi faktor dominan yang

menyebabkan BPR dilikuidasi.

Dalam suatu kesempatan, Direktur Pengaturan dan Penilaian BPR OJK Ayahandayani mengungkapkan sebanyak 82% atau sembilan dari 11 BPR dicabut izin usahanya dengan alasan *fraud*. Hanya dua BPR yang dilikuidasi dengan alasan *missmanagement*.

Terkait hal ini, pihak otoritas setidaknya telah menyiapkan tiga tahapan mengenai tata kelola dan pencegahan *fraud* untuk BPR. Tahapan *Pertama*, BPR harus bisa mengatur dan mengawasi mengenai penerapan tata kelola perusahaannya. Pada pengelolaan ini, BPR sudah seharusnya memiliki fungsi kepatuhan, audit internal, manajemen risiko, dan *staff assessment* yang memadai.

Tahapan *Kedua*, Peningkatan kualitas sumber daya BPR harus bisa diwujudkan dalam bentuk konkrit. Direksi dan dewan komisaris BPR diharapkan memiliki sertifikat kompetensi kerja sesuai Standar Kompetensi Kerja Nasional Indonesia (SKKNI).

Tahapan *Ketiga*, BPR diminta mulai melek dengan teknologi informasi. Pengaturan dan pengawasan standar penggunaan teknologi informasi sudah harus dilakukan oleh BPR dalam rangka memperkuat diri. Sambil memperkuat diri, baik BPR maupun bank besar, pencegahan anti *fraud* harus terus dilakukan.

Kesadaran masyarakat pun menjadi penting agar tindak kriminal ini tidak lagi terulang. Semangat mencegah *fraud* ini paling tidak perlu melebihi semangatnya Petrus ketika berucap, “Strategi anti *fraud* ini harus terus-menerus, tidak boleh kendur.” ●

ATURAN MAIN YANG MENENANGKAN

Industri keuangan Tanah Air tengah bersiap menghadapi masa persaingan pasar bebas Asia Tenggara atau dikenal dengan era Masyarakat Ekonomi ASEAN (MEA). Bagi industri keuangan, MEA baru dimulai pada 2020.

Kendati MEA sektor keuangan masih empat tahun lagi, para pelaku sektor keuangan tak boleh berleha-leha. Masih banyak pekerjaan rumah yang harus dirampungkan oleh industri untuk menyambut kedatangan era persaingan bebas.

Tak hanya itu, Otoritas Jasa Keuangan sebagai pihak regulator, juga memiliki peran untuk mendorong lembaga keuangan nasional supaya siap menghadapi tantangan yang datang dari negara tetangga.

Ketua Dewan Komisiner OJK Muliawan D. Hadad menuturkan ada tiga pilar penting yang menjadi perhatian regulator dalam meningkatkan peranan lembaga keuangan di masa depan. “*Pilar pertama*, sektor keuangan harus stabil, sehat, dan dikelola dengan baik oleh para profesional,” ujarnya.

Pilar kedua yakni mengembangkan lembaga keuangan sedemikian rupa sehingga dapat membantu ekonomi nasional dan memberikan layanan sesuai kebutuhan masyarakat. Adapun, *pilar ketiga* adalah kemudahan akses lembaga keuangan oleh masyarakat.

Sejak fungsi pengawasan bank dan industri keuangan non bank dipindahkan ke OJK, lembaga ini telah menerbitkan beberapa regulasi untuk kedua industri tersebut guna memperkuat daya saing dalam menghadapi MEA. Untuk industri IKNB, sepanjang 2015 OJK telah

mengeluarkan enam peraturan.

Selain itu OJK saat ini juga tengah menggodok beleid baru untuk industri IKNB. Salah satunya adalah terkait dengan peraturan perizinan dan kelembagaan perasuransian.

Dalam draf awal aturan ini OJK menetapkan modal disetor minimal Rp 150 miliar untuk asuransi konvensional, Rp 100 miliar untuk asuransi syariah, Rp 300 miliar untuk reasuransi konvensional dan Rp 175 miliar untuk reasuransi syariah. Rancangan ini juga menetapkan pemegang saham pengendali dikategorikan mulai dari 25% saham atau boleh kurang jika terbukti bertindak sebagai pengendali.

Selain itu konversi dari asuransi umum menjadi asuransi syariah, otoritas menetapkan ekuitas minimal sebesar Rp 100 miliar sedangkan dari reasuransi konvensional menjadi reasuransi syariah minimal ekuitas sebesar Rp 175 miliar.

Menurut Yusman, Kepala Departemen Pengawasan Industri Keuangan Non Bank Otoritas Jasa Keuangan (IKNB OJK), aturan ini rencananya berlaku bagi industri yang akan mengajukan izin ke otoritas. Selama tidak membutuhkan izin, kata dia, maka beleid ini belum mengikat. “Untuk yang mengajukan izin saja, yang eksis kan sudah punya izin,” tegasnya.

Menanggapi rencana tersebut, Togar Pasaribu, Direktur Eksekutif Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia (AAJI) menyatakan bahwa pihaknya memiliki sejumlah masukan akan



beleid ini. Menurut dia, sejumlah isu yang diminta ditinjau dari rancangan seperti lembaga sertifikasi profesi, kepemilikan oleh asing, pemisahan unit syariah hingga pelepasan ke pasar modal yang diberi tenggat waktu.

Untuk industri perbankan, OJK mengeluarkan banyak regulasi, mengingat industri ini merupakan industri keuangan yang paling diandalkan di Tanah Air. Selain itu banyaknya bank yang ada juga menjadi latar belakang regulasi yang diterbitkan pihak regulator.

Sepanjang tahun lalu, OJK telah mengeluarkan 12 Peraturan OJK untuk industri perbankan sedangkan awal tahun ini, OJK telah mengeluarkan 10 POJK. Untuk 2015, dari 12 regulasi yang diterbitkan, empat di antaranya ditujukan untuk Bank Perkreditan Rakyat dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPR & BPRS). Untuk tahun ini, dari 10 POJK, dua di antaranya ditujukan untuk BPR dan BPRS. Sisanya ditujukan untuk bank umum.

Dari keseluruhan regulasi yang diterbitkan untuk industri perbankan, sebagian besar mengatur terkait permodalan dan kehati-hatian. Ya, industri perbankan merupakan industri padat modal, maka tak heran apabila OJK ingin industri bank di Tanah Air kuat dan stabil untuk mendukung perekonomian nasional.



Sejumlah Kebijakan di Industri Keuangan Nonbank

- ✓ POJK Nomor 1/POJK.05/2015 tentang Penerapan Manajemen Risiko Bagi Lembaga Jasa Keuangan Non-Bank.
- ✓ POJK Nomor 2/POJK.05/2015 tentang Pemeliharaan & Pelaporan Data Risiko Asuransi Serta Penerapan Tarif Premi dan Kontribusi Untuk Lini Usaha Asuransi Harta Benda dan Asuransi KBM.
- ✓ POJK Nomor 14/POJK.05/2015 tentang Retensi Sendiri dan Dukungan Reasuransi Dalam Negeri.
- ✓ POJK Nomor 23/POJK.05/2015 tentang Produk Asuransi dan Pemasaran Produk Asuransi.
- ✓ POJK Nomor 28/POJK.05/2015 tentang Pembubaran, Likuidasi, dan Kepailitan Perusahaan Asuransi, Perusahaan Asuransi Syariah, Perusahaan Resuransi, dan Perusahaan Resuransi Syariah.
- ✓ POJK Nomor 39/POJK.05/2015 tentang Penerapan Program Anti Pencucian Uang & Pencegahan Pendanaan Terorisme oleh Penyedia Jasa Keuangan di Sektor IKNB.

Sumber: Otoritas Jasa Keuangan, Diolah.

Tampaknya, pihak regulator telah belajar dari krisis ekonomi 1998, di mana saat krisis terjadi, banyak bank yang *collapse* akibat permodalan yang rapuh. Hingga akhirnya pemerintah membantu dengan menyuntikkan bantuan modal untuk bank-bank yang *collapse*, beberapa di antaranya bahkan harus dilikuidasi.

Beberapa contoh POJK terbitan tahun lalu yang bertujuan memperkuat permodalan bank antara lain POJK Nomor 46/POJK.03/2015 tentang Penetapan *Systemically Important Bank* dan *Capital Surcharge* dan POJK Nomor 5/POJK.03/2015 tentang Kewajiban Penyediaan Modal Minimum dan Pemenuhan Modal Inti Minimum Bank Perkreditan Rakyat.

Pada awal tahun ini, OJK menerbitkan beberapa regulasi, seperti POJK Nomor 11/POJK.03/2016 tentang Kewajiban Penyediaan Modal Minimum Bank Umum dan POJK Nomor 2/POJK.03/2016 tentang Pengembangan Jaringan Kantor Perbankan Syariah dalam Rangka Stimulus Perekonomian Nasional Bagi Bank.

Dalam waktu dekat, Kepala Eksekutif Pengawas Perbankan OJK Nelson Tampubolon mengungkapkan pihaknya bakal menerbitkan regulasi terkait insentif bank yang dapat

meningkatkan efisiensinya. Tujuan dari regulasi ini adalah mendorong bank-bank supaya lebih efisien dalam mengelola bisnisnya, yang pada akhirnya akan membawa suku bunga kredit perbankan menjadi lebih murah bagi masyarakat.

Yang jelas, Nelson menegaskan, insentif tersebut masih dalam kewenangan pihak otoritas. “Misalnya, kemudahan membuka kantor cabang. Selain itu, dapat juga kemudahan menjadi bank devisa, yang penting tidak mengganggu prudensial bank,” tuturnya.

Terkait dengan rencana tambahan insentif dari regulator, Direktur Utama PT Bank Permata Tbk. Roy Armand Arfandy berpendapat supaya pihak regulator berkoordinasi dengan instansi lainnya agar dampaknya lebih efektif.

Wan Razly, Direktur Strategi dan Finance PT CIMB Niaga Tbk., mengaku perseroan sangat mendukung rencana adanya insentif tersebut. Namun, perseroan menilai masih dibutuhkan beberapa insentif tambahan untuk mendukung rencana regulator. “Untuk insentif tambahan, mungkin bisa lewat penetapan biaya premi Lembaga Penjamin Simpanan (LPS) yang berbeda atau disesuaikan dengan profil risiko setiap bank dan penetapan cap deposit untuk yang memiliki jangka waktu panjang,” kata Wan. ●





PEREKONOMIAN INDONESIA

PROYEK INFRASTRUKTUR JADI PENENTU

Perekonomian Indonesia dinilai masih tetap prospektif di tengah kondisi global yang masih tidak menentu. Aksi investor asing membawa modal kembali ke Indonesia dan peran pemerintah dalam merealisasikan proyek infrastruktur akan menjadi dua faktor penentunya.

Pada akhir tahun lalu, ketika Federal Reserve (The Fed) menaikkan suku bunga untuk pertama kalinya sejak 2006, pasar memproyeksikan perekonomian Indonesia bersama negara *emerging market* lainnya berpotensi tertekan.

Apalagi, Janet Yellen, Gubernur The Fed, saat itu menyatakan siap menaikkan suku bunga acuannya sebanyak tiga sampai empat kali secara bertahap pada tahun ini. Walaupun,

setelah melewati satu bulan pertama pada tahun ini ternyata bank sentral Amerika Serikat (AS) itu menunda kenaikan suku bunga bertahapnya karena data ekonomi Negeri Paman Sam belum mendukung.

Beberapa data acuan untuk kenaikan suku bunga seperti, *Non-Farm Payroll* (NFP) bulanan justru sedikit menunjukkan perlambatan. Pada Januari 2016, pertumbuhan NFP AS melambat menjadi 151.000 atau lebih rendah dibandingkan dengan data

Desember yang direvisi menjadi sebesar 262.000 dan konsensus pasar yang memprediksi berada di level 188.000.

Situasi global pada awal tahun ini pun kian tidak terkendali ketika harga minyak dunia sempat terjun bebas hingga ke kisaran US\$ 25 dan saat ini tengah kembali merangkak ke kisaran US\$ 35. Ditambah perekonomian China yang masih belum menunjukkan tanda-tanda pemulihan.

Toni Prasetyantono, ekonom Universitas Gadjah Mada (UGM)

berpendapat bahwa dengan situasi yang terjadi pada awal tahun ini, dalam jangka pendek arahnya justru akan positif untuk perekonomian Indonesia. Hal itu dikarenakan aliran modal yang masuk ke AS mulai berada di titik jenuh, sedangkan China juga terus mengalami *capital outflow*. “Indonesia mendapatkan keuntungan dari sisi itu yang mendorong penguatan terhadap nilai tukar rupiah dan Indeks Harga Saham Gabungan (IHSG). Situasi itu membuat Indonesia mendapatkan *capital inflow*,” ujarnya pada Rabu (2/3).

Sepanjang tahun ini, investor asing memang mencatatkan aksi *net buy* Rp 2,37 triliun pada instrumen saham dan Rp 34,29 triliun pada surat berharga negara Indonesia. Meskipun begitu, perekonomian Indonesia termasuk nilai tukar rupiah masih akan rentan oleh perkembangan rencana kenaikan suku bunga the Fed. Pada Federal Open Market Committee (FOMC) pertama di tahun ini, Yellen memang sempat akan menimbang kenaikan suku bunga acuannya dengan perkembangan

situasi ekonomi global dan harga minyak terbaru.

Tony menuturkan, bila suku bunga The Fed tidak naik seperti yang direncanakan atau sama sekali tidak ada kenaikan pada tahun ini, maka hal itu akan positif untuk ekonomi Indonesia terutama mengurangi tekanan terhadap rupiah.

“Namun, kalau *Fed Fund Rate* tetap dinaikkan walaupun dalam jumlah tidak seperti yang direncanakan, maka akan muncul lagi tekanan melepas rupiah untuk dikonversi ke dolar AS,” tuturnya.

Di sisi lain, Tony tidak terlalu berkomentar banyak terkait pengaruh harga minyak yang masih berada di level rendah terhadap perekonomian Indonesia. “Saya pikir harga minyak pada tahun ini akan bertahan di US\$ 30 per barel sampai US\$ 40 per barel. Situasi itu pasti ada dampak positif dan negatif, tetapi *overall* masih “saldo” positif,” katanya.

Sementara itu, Ryan Kiryanto, Kepala Ekonom PT Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk., menilai

perekonomian Indonesia bisa positif pada tahun ini karena disokong oleh kebijakan pemerintah. Kebijakan fiskal yang ekspansif dipadu dengan kebijakan moneter yang akomodatif dapat mendukung pertumbuhan ekonomi. “Indonesia pun tidak terlalu fokus mengejar ekspor lagi dengan melihat perkembangan pembangunan infrastruktur. Saat ini, Indonesia cenderung melakukan eksplorasi pasar domestik,” sebutnya.

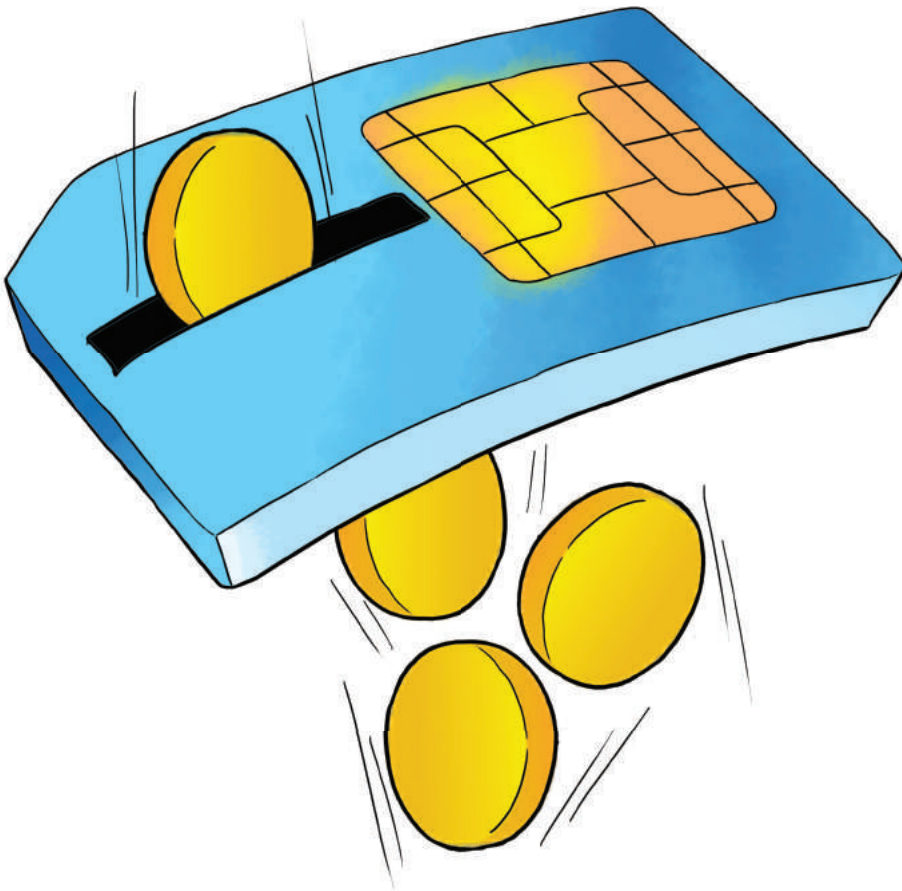
Fokus pembangunan ekonomi Indonesia terus dikejar pada tahun ini lewat pembangunan infrastruktur, pangan, energi, dan kemaritiman. Dengan mengagresifkan pembangunan infrastruktur, maka Indonesia mempunyai *multiplier effects* yang bisa mengompensasi perlambatan ekspor dan harga komoditas yang rendah.

Ryan menambahkan jika perekonomian domestik bisa bergerak lincah, maka penerimaan pajak pun tidak akan ada banyak hambatan. “Hasilnya, *outlook* ekonomi Indonesia pada tahun ini berpotensi besar lebih baik dibandingkan dengan 2014 dan 2015,” tambahnya. Bila melihat pergerakan nilai tukar rupiah dan IHSG sepanjang tahun ini mungkin dapat meningkatkan optimistis terhadap ekonomi Indonesia.

Sepanjang tahun ini [sampai Kamis (30/3)], nilai tukar rupiah menguat sebesar 1,04% hingga ditutup di level Rp 13.256/US\$, sedangkan IHSG mencatatkan pergerakan positif 0,16% atau 7,67 poin ke level 4.781,30 (30/3).

Adapun, pada awal Januari 2016, Muliaman D. Hadad, Ketua Dewan Komisiner Otoritas Jasa Keuangan (OJK) mengatakan pertumbuhan ekonomi Indonesia bergantung terhadap komitmen pemerintah. Beberapa paket kebijakan ekonomi yang diluncurkan pemerintah pada tahun lalu berpotensi memberikan dampaknya pada tahun ini dan bisa mendorong arus modal masuk ke Indonesia. “Saya yakin arus modal terutama ke pasar modal akan semakin besar. Namun, untuk itu tetap dibutuhkan dukungan pemerintah,” ujarnya. ●





JANGAN TERLENA INVESTASI PULSA

Agustus 2013, ratusan orang mendatangi kantor sebuah rumah pribadi yang sekaligus menjadi kantor CV yang mengelola produk investasi pulsa.

Satu motivasinya adalah mereka, para investor, marah karena CV yang berlokasi di Kecamatan Belitang, Kabupaten Ogan Komerin Ulu (OKU) Timur, Sumatera Selatan tersebut tidak memberikan lagi imbal hasil selama dua bulan.

Tak puas, para investor melaporkan perkara tersebut

beserta dugaan penipuan dana ke Kepolisian OKU Timur. Polisi menetapkan tiga tersangka dalam kasus tersebut. Ketiganya –yang punya hubungan keluarga– dijerat pasal berlapis, yakni penipuan, penggelapan, dan perbuatan kejahatan berulang. CV yang berinisial I tersebut kabarnya membawa kabur dana nasabah hingga senilai total Rp 4,6 triliun.

Seorang investor berusia 65 tahun dengan inisial S, ingat kejadian tiga tahun enam bulan yang lalu. Ketika dihubungi, guru sekolah dasar dan sekolah menengah pertama di Belitang tersebut kembali mengungkapkan kisahnya menjadi investor di CV I.

Investor S mengetahui soal investasi di CV I dari seorang kawannya yang menduduki jabatan di CV I. Setelah membagi informasi, S diajak berdiskusi dengan komisaris CV I. Tak hanya diskusi, si komisaris menunjukkan dokumen legalitas CV I. Memang S percaya saja karena CV I menggunakan embel-embel CV. Apalagi, orang-orang yang dikenalnya juga ikut. Ditambah lagi, nasabah CV I melibatkan petani, guru, karyawan, hingga polisi.

CV I berdiri sepuluh tahun yang lalu dan bergerak di bidang investasi pulsa telepon seluler (ponsel). Bisnis berputar menggunakan dana masyarakat dengan sistem komisi.

Rinciannya, investasi dengan nilai kurang dari Rp100 juta, nasabah akan mendapat komisi sebesar 10% saban bulan. Sementara, untuk investasi lebih dari Rp100 juta, nasabah memperoleh komisi 11% tiap bulan dengan kontrak selama 12 bulan. Menggiurkan, tentu saja!

“Waktu itu saya masuk Rp 20 juta jadi dapat komisi 10% dari investasi per bulan. Kontraknya satu tahun,” jelas S. Dana Rp 20 juta diambilnya dari tabungan atas penghasilannya sebagai guru. Tak ada seorang pun anggota keluarganya, pun istrinya, yang tahu aksi S berinvestasi di CV I.

Sepanjang satu tahun berjalan, S menikmati komisi dengan kewajiban harus membeli pulsa ponsel, berapa pun nilainya. Pada bulan-bulan awal, komisi diantar ke rumahnya. Ketika kontrak satu tahun rampung, dia menanam modal lagi. Total, selama dua tahun dia berinvestasi di CV I.

Masuk tahun ketiga, S diminta membuka rekening di perbankan agar

komisi dapat ditransfer. CV I meminta nasabah membuka rekening dengan alasan nasabah kian banyak, sudah ribuan jumlahnya.

Dalam perjalanannya, CV I tidak hanya menjual pulsa, tetapi juga menawarkan pembelian mobil baru dengan sistem cicilan ke nasabah. Menurut S, CV I menghadirkan seseorang yang disebut pemilik CV I sebagai pejabat asal Kalimantan yang juga menjadi nasabah.

“Dia ikut investasi ke situ, alasannya sebagai tokoh,

tugasnya memaparkan. Katanya, daripada uang digunakan untuk membeli kebun sawit, mending investasi di CV I,” ujar pria kelahiran OKU Timur ini. Setelah membuka rekening, komisi yang diterima S mulai macet.

Hal ini terjadi setelah dua tahun S berinvestasi di CV I. Dari bisik-bisik para nasabah, ada pihak ketiga yang tak punya modal mengganggu jalannya siklus investasi CV I. “Tahu-tahu kantornya sudah rusak, orangnya sudah lari. Komisaris diamankan

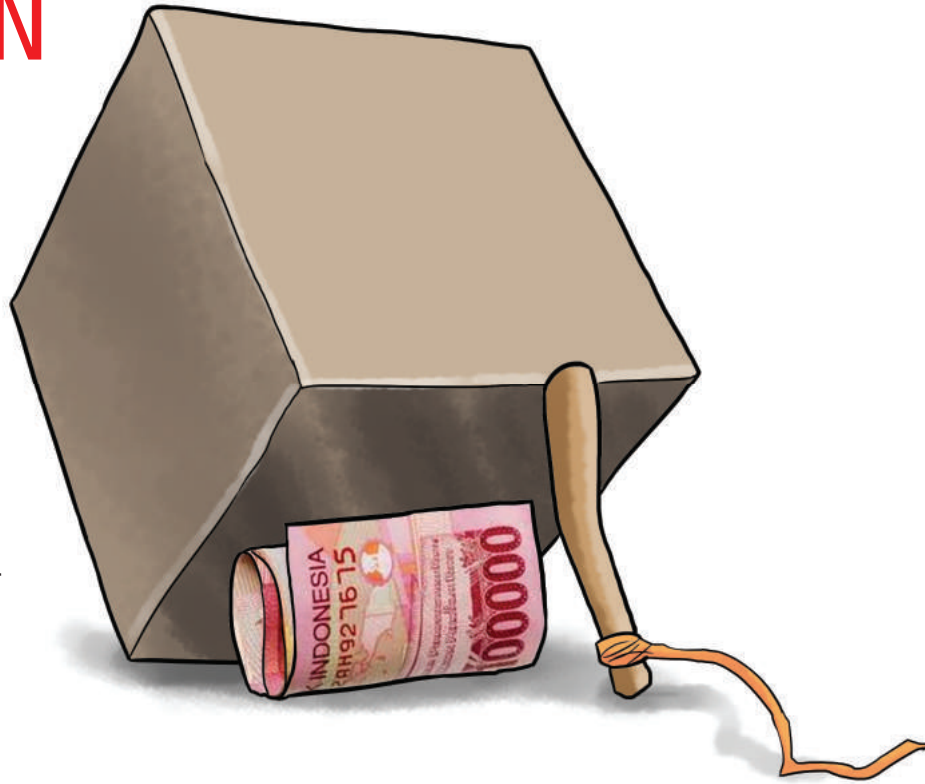
Polres. Uang saya masih di sana, hilang. Tidak dikasih bunga, pokoknya juga hilang,” kata S.

Tidak ada kejelasan. S bingung menuntut uangnya ke mana. Setelah kasus investasi bodong CV I terungkap, S jera untuk berinvestasi lagi. Selama hidupnya, kali pertama S berinvestasi. Rupanya kali pertama sama dengan kali terakhir. “Sudah tidak mau lagi. Kalau ada istilah *multilevel marketing* saya juga tidak mau. Lebih baik ladang ubi, jagung, kebun karet,” tutur S. ●



JANJI BONUS MENGGIURKAN TANPA KERJA KERAS

Investasi ilegal tak pernah ada habisnya. Ketika Otoritas Jasa Keuangan (OJK) sudah memasukkan lembaga investasi ke dalam daftar investasi ilegal, lembaga investasi lain muncul dengan jubah baru. Tujuannya tak lain tak bukan mencari mangsa baru.



Dulu, investasi ilegal berbalut jubah komoditas, mulai dari intan hingga emas. Masyarakat diiming-imingi *return* investasi emas yang menggiurkan. Lantas, merambah ke sektor agribisnis, seperti investasi pohon sengon. Sekarang, jangankan cuma emas dan pohon sengon, bentuk-bentuk investasi meluas hingga ke penjualan *voucher* pulsa telepon seluler.

Embel-embel wadahnya pun tak lagi Perseroan Komanditer (CV) atau Perseroan Terbatas (PT), namun melebar hingga Koperasi.

Saat ini, tengah demam investasi dengan julukan komunitas saling bantu. Komunitas tersebut berada di bawah sebuah perusahaan yang bergerak di bidang jasa periklanan *online* yang menyediakan wadah bagi masyarakat untuk bertransaksi jual beli barang dan

jasa. Bentuknya, *marketplace* dengan akses *internet*.

Karena dapat diakses secara *online*, nasabahnya tersebar di banyak kota, dari Sumatera hingga Nusa Tenggara Timur. Agar lebih mudah, mari kita menyebutnya dengan istilah Investasi Portal Iklan (IPI). Sampai saat ini, OJK masih menelusuri investasi ini.

Seorang nasabah yang berdiam di Kutai Kertanagara, Kalimantan Timur, bercerita soal investasi di IPI. Dia tertarik bergabung karena IPI mampu membayarnya berkali-kali lipat tanpa si nasabah harus bekerja keras.

“Kalau di bisnis lain, kita harus bekerja kemudian dibayar. Bayarannya sekali. Tetapi, di sini kita dibayar berkali-kali. Itu yang membuat saya tertarik. Dibayar 15 hari sekali,” ucap lelaki berinisial SA

ini, 17 Februari 2016.

SA sudah bergabung dengan IPI sejak awal Januari 2016. Modal awal yang dimasukkannya sebesar Rp1,2 juta. Modal ini mencakup 20% dari besaran paket yang dipilih ditambah dengan pembelian tiket Rp200.000. SA mengambil paket *gold* Rp5 juta. Sisa modal, yakni 80% atau Rp4 juta bisa dilunasi kemudian.

SA menyisihkan dana investasi di IPI dari penghasilannya di perusahaan tempatnya bekerja di sektor tambang. Tiap 15 hari, SA akan menerima *profit* pasif sebesar 15% dari paket yang diambil.

Bagi SA, IPI menarik karena modal awal bisa dicicil. Cicilan pertama sebesar 20%. Lantas, dalam kurun kurang dari dua pekan, sisa cicilan sebesar 80% dilunasi. Bagaimana dengan besaran bonus pasif? Rupanya, ada ukuran indeks

yang menentukan besaran bonus pasif.

“Kalau Rp5 juta kena indeksnya kecil 5%, maka dapat Rp250.000. Jika pas kena indeks 10%, dapat Rp500.000. Kalau indeksnya 15%, kita kena Rp750.000. Indeks kita lihat sendiri, dalam per hari ada *balance* atau hitungan pasif,” tutur SA.

Lelaki berusia 21 tahun ini pun tergiur dengan *reward* yang didapat dari IPI. Tanpa harus bekerja keras, *reward* dari putaran modal dan membantu partisipan lain bisa didapat.

SA kali pertama tahu soal IPI dari kawannya. Awalnya, dia tidak percaya ada model investasi yang sungguh menggiurkan tanpa harus bekerja pontang-panting.

“Tapi, ada kawan saya yang lain bilang ini pembohongan. Saya selidiki ternyata ini bisnis legal, punya kantor sendiri dan sekarang anggotanya sudah 7.500 orang di seluruh Indonesia,” kata SA.

Menurutnya, bakal ada kantor IPI di Kutai Kartanegara, seiring kian banyaknya partisipan dari kabupaten ini. Kabarnya lagi, tiap dua pekan akan didatangkan *leader* besar dari Surabaya atau Balikpapan untuk mempresentasikan IPI kepada orang-orang yang tertarik bergabung.

Untuk mendapat bonus yang kian

besar, SA sendiri mencari kawan untuk bergabung dengan IPI. Dari promosinya ke sejumlah kawan, seorang kawannya tertarik bergabung pada Februari tahun ini.

Soal legalitas, SA mengaku tidak pernah sekali pun menandatangani kontrak investasi hitam di atas putih dengan IPI. Pendaftaran – yang disebutnya kontrak – dilakukan via *online*.

Djoko Komara, Ketua Umum Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia (APLI), mengatakan banyak orang kepicut dengan *money game* karena saat ini promosi *money game* lebih terbuka dari masa lalu. Iming-imingnya pun lebih besar. Pada akhirnya, masyarakat tergiur, tanpa melihat lebih rinci mekanisme bisnisnya.

Menurut Djoko, satu ciri dasar dari *money game* yakni proses rekrutmen orang secara besar-besaran. Dana dari para anggota dikumpulkan tapi tidak diputar secara produktif. Dana dari masuknya orang baru dijadikan bonus untuk anggota lain.

Tiap periode bulanan dan tahunan, terdapat dana yang dibutuhkan agar *money game* tetap hidup dan kian besar. Maka, percepatan perputaran uang menjadi faktor penting bagi *money game* untuk bertahan hidup. Jika proses rekrutmen mandek, dana yang

diputar menciut, ujung-ujungnya terjadi defisit.

“Jadi, kapan terjadi kerugian pada *money game*? Pada detik pertama, hari pertama langsung terjadi kerugian, karena langsung defisit. Defisitnya sebesar apa? Tergantung *marketing plan*,” tutur Djoko, 3 Maret 2016.

Menurutnya, untuk masuk ke produk investasi tertentu, calon investor memang harus mengetahui perhitungan model bisnis produk tersebut. Lantas, bagaimana dengan masyarakat yang belum mengetahui sama sekali soal investasi dan ditawarkan *money game*?

Djoko menjawab masyarakat dapat mengacu ke uraian ciri-ciri kegiatan usaha yang masuk kategori ilegal. Saat ini, Kementerian Perdagangan tengah menyusun aturan yang berkaitan dengan Undang-undang Nomor 7 Tahun 2014 tentang Perdagangan.

APLI sendiri sudah mengusulkan ciri-ciri investasi ilegal, yang disebut skema piramida, ke dalam penyusunan aturan tersebut. Bila salah satu ciri terdapat dalam investasi tersebut, maka besar kemungkinan investasi itu ilegal. (*lihat ilustrasi*)

Djoko memprediksi jika rancangan aturan Kementerian Perdagangan sudah resmi terbit, akan banyak usaha yang masuk kategori ilegal. ●

Ciri-Ciri Investasi Ilegal

- Tidak memiliki kantor dengan alamat yang benar, tetap, dan jelas.
- Biaya pendaftaran menghasilkan komisi atau bonus.
- Memberikan bonus dari pembayaran uang muka pembelian produk yang tidak jelas antara waktu pengiriman dan penerimaan barangnya.
- Membolehkan anggota mendaftar lebih dari satu keanggotaan atau hak usaha atas perusahaan yang sama.

Ciri keempat ini pernah terjadi pada satu investasi yang nasabahnya bisa bergabung hingga 2.600 kali.

- Produk yang dijual tidak memiliki fungsi yang jelas dengan harga yang wajar yang didukung oleh jaminan pembelian kembali.
- Rancangan pemasarannya menghasilkan komisi atau bonus dan penghargaan lain berdasarkan kegiatan perekrutan.

- Tidak memberikan kesempatan yang sama dengan menggelapkan perbedaan peluang berdasarkan besarnya uang pendaftaran.
- Jika perekrutan atau penjualan langsung dihentikan maka rancangan pemasarannya tidak menghasilkan bonus atau komisi.
- Tidak memiliki barang yang dipasarkan.

Sumber: APLI

MEMBANTU UMKM LEWAT PELAKU

Akhir 2015 menjadi momentum Otoritas Jasa Keuangan (OJK) untuk meningkatkan kualitas pengaturan dan pengawasan sektor industri jasa keuangan di seluruh Indonesia melalui peresmian Pusat Edukasi, Layanan Konsumen dan Akses Keuangan UMKM (PELAKU) secara nasional.

PELAKU hadir untuk menyediakan sarana bagi konsumen dan masyarakat di daerah untuk memperoleh informasi mengenai Lembaga Jasa Keuangan (LJK) serta produk dan jasa keuangan.

Selain itu, PELAKU merupakan sarana bagi konsumen dan masyarakat di daerah untuk menyampaikan informasi, pertanyaan, dan pengaduan di sektor jasa keuangan. PELAKU juga dapat memfasilitasi pemberdayaan UMKM dan penyediaan akses ke sektor jasa keuangan.

Sesuai dengan namanya, Gerai PELAKU mengusung tiga fungsi utama, yakni edukasi, layanan konsumen, dan akses keuangan. Akhir 2015 menjadi momentum Otoritas Jasa Keuangan (OJK) untuk meningkatkan kualitas pengaturan dan pengawasan sektor industri jasa keuangan di seluruh Indonesia melalui peresmian PELAKU secara nasional.

Fungsi edukasi PELAKU dijalankan dengan penyusunan dan pelaksanaan program edukasi berikut memastikan ketersediaan materi dan informasi edukasi serta operasionalisasi SiMOLEK.

PELAKU juga mengarahkan konsumen untuk menggunakan jasa Lembaga Alternatif Penyelesaian Sengketa (LAPS).

Adapun fungsi akses keuangan UMKM difasilitasi PELAKU dengan kegiatan utama antara lain berupa edukasi dalam rangka pemberdayaan UMKM serta memfasilitasi akses pemberian kredit/pembiayaan bagi UMKM.

Pada 2016, Gerai PELAKU akan dibangun di lima kota, yakni Solo, Surabaya, Jambi, Banjarmasin, dan Denpasar. PELAKU menjalankan fungsi pusat kajian di Kantor Regional atau Kantor OJK di daerah.

Lantas bagaimana tanggapan masyarakat dan pelaku usaha jasa keuangan (PUJK) atas sarana terbaru yang dibentuk OJK ini?

Kepala Kantor OJK Solo Triyoga Laksito menuturkan persiapan untuk menyempurnakan gerai PELAKU terus dilaksanakan. Persiapan tersebut mencakup basis data UMKM, bank penyedia Kredit Usaha Rakyat (KUR), asuransi mikro, hingga lembaga jasa keuangan lain di sekitar Solo.

Wilayah kerja Kantor OJK Solo meliputi 1 kota dan 6 kabupaten di wilayah eks Karesidenan Surakarta yaitu Kota Surakarta, Kabupaten Sukoharjo, Wonogiri, Boyolali, Klaten, Sragen, dan Karanganyar.

Menurut Triyoga, seluruh data sedang dikumpulkan dan akan diunggah untuk memudahkan akses oleh masyarakat, UMKM, dan pelaku usaha jasa keuangan. Nantinya, pusat



data bisa diakses secara *online*.

“UMKM yang datang ke sini bisa mendapat informasi produk jasa keuangan yang bisa mereka manfaatkan untuk permodalan. Bahkan nanti informasi mengenai potensi pengembangan UMKM di daerah tertentu juga tersedia,” tuturnya, Rabu (2/3).

Triyoga menuturkan Gerai PELAKU tidak hanya menyediakan informasi terkait dukungan finansial untuk UMKM, tetapi juga menjadi ruang untuk menerima pengaduan nasabah lembaga jasa keuangan.

Untuk dapat mengakses Gerai PELAKU, masyarakat tidak dikenai



biaya apa pun. Justru kantor OJK Solo menyediakan ruang yang dapat dimanfaatkan oleh kelompok UMKM untuk kegiatan seminar atau pelatihan secara cuma-cuma.

“Pengunjungnya yang merupakan UMKM belum banyak. Sudah ada beberapa dari perangkat Pemda, industri keuangan mikro, dan masyarakat,” ujarnya.

Berdasarkan catatan Kantor OJK Solo, selama satu bulan beroperasi ada 15 kedatangan yang tercatat. Apabila dijabarkan, 7 kedatangan terkait bank umum, 3 Bank Perkreditan Rakyat, 2 perusahaan *leasing*, 1 koperasi, 2 lain-lain, dan 1

lembaga keuangan mikro.

Seorang warga Solo, Nicky Sulistyono baru-baru ini mengunjungi Gerai PELAKU di Kantor OJK Solo. Kedatangan Nicky untuk mencari pencerahan tentang masalah kredit perumahan rakyat yang baru saja dilunasinya.

“Saya dapat masukan dari kerabat untuk minta masukan dan pencerahan dari OJK, karena sudah mentok dengan pihak bank,” ujarnya.

Menurutnya, tanggapan pegawai OJK di Gerai PELAKU cukup baik. Tidak perlu waktu lama bagi Nicky untuk diterima pegawai OJK untuk berkonsultasi di Gerai PELAKU. Sayangnya, Nicky

tidak menemui pejabat terkait lantaran datang terlalu sore.

Selesai konsultasi, pria yang berprofesi sebagai pedagang ini mengaku masih bingung lantaran belum menemui solusi konkret atas masalah yang dihadapi.

Untuk itu pegawai OJK masih harus memberi penjelasan kepada Nicky dengan menggunakan bahasa yang tidak teknis agar dapat dengan mudah dipahami. Nicky menyarankan juga agar OJK memberikan alat peraga seperti sampel draf untuk mengajukan pengaduan resmi kepada pihak lembaga jasa keuangan. “Kalau ada sampel atau draf pengaduan resmi akan lebih membantu. Kalau hanya saran ini itu, sulit dimengerti dan saya cepat lupa,” ungkapnya.

Tak patah arang, Nicky berencana untuk kembali ke Kantor OJK Solo untuk mendapat penjelasan dan masukan lebih rinci atas permasalahan yang dihadapi. Nicky menilai, keberadaan Gerai PELAKU lebih efektif dibandingkan dengan *call center*, lantaran dapat langsung bertemu empat mata dengan otoritas yang memiliki kewenangan.

Triyoga mengatakan tidak semua pengaduan dan informasi yang diterima melalui PELAKU dapat langsung ditindaklanjuti oleh OJK. Sebagian pengaduan harus dikembalikan kepada lembaga jasa keuangan yang bersangkutan.

Untuk menyempurnakan Gerai PELAKU, Kantor OJK Solo juga sedang berkoordinasi dengan Pemerintah Kota Solo untuk membentuk Tim Percepatan Akses Keuangan Daerah (TPAKD) UMKM. Tim tersebut dibangun dengan gotong-royong OJK, Pemkot, Kadin Solo, dan lembaga jasa keuangan.

TPAKD UMKM akan membentuk kelompok kerja (Pokja) berdasarkan bidang, seperti agribisnis, meubel, kerajinan tangan, hingga makanan. Kantor OJK Solo juga jemput bola dengan menggandeng kelompok-kelompok UMKM untuk menyosialisasikan Gerai PELAKU. ●

MENGAIS REJEKI DARI JASA LUKIS HENNA

Melukis tangan dan kaki dengan henna bukan hal baru bagi kaum wanita, terlebih para gadis remaja. Namun, jika lukisan henna tersebut menjadi bisnis baru yang menguntungkan, bahkan dapat menghasilkan omzet puluhan juta rupiah per bulan, belum semua orang terfikir untuk memulainya.



Henna sebenarnya adalah jenis tanaman. Konon, tumbuhan ini adalah herbal tertua yang digunakan sebagai kosmetik. Racikan henna yang bertekstur seperti pasta diaplikasikan pada kulit dengan pola dan desain tertentu untuk mempercantik tangan atau kaki.

Mulanya seni lukis henna hanya dikenal dalam budaya Arab, India, dan Melayu sebagai bagian dari upacara adat, terutama pernikahan. Namun kini henna kian populer dan universal yang dipergunakan sebagai hiasan tangan dan kaki oleh wanita.

Seiring perkembangan zaman konsumen henna makin luas, tak terbatas pada suku dan adat tertentu. Tengok saja, hampir di setiap pernikahan minimal tangan sang mempelai wanita terbalut ukiran lukisan henna yang meliuk-liuk.

“Peluang bisnis ini akan terus berkembang, karena yang jelas pernikahan pasti ada terus,” ujar

Aprillia Demita, pemilik bisnis jasa lukis henna Aprillia Henna Art. Saking tingginya permintaan, klien Aprillia sudah harus memesan dari berbulan-bulan sebelumnya.

Dalam sepekan, Aprillia dapat melayani 10 orang hingga 12 orang klien wanita. Jumlah tersebut akan bertambah saat musim nikah yakni jelang bulan Ramadhan dan setelah Lebaran. Bahkan belakangan pengguna jasa lukis henna ini makin beragam.

Menurut Muftihatur Rahmah, pemilik usaha jasa lukis Mufty Henna, permintaan jasa lukis henna memang tak hanya datang dari para calon pengantin. “Anak kecil, untuk ulang tahun, acara buka puasa. Bahkan yang sudah pakai tato permanen juga sekarang minta untuk dilukis henna,” katanya.

Pelanggannya juga memburu jasa henna saat hari raya, seperti Lebaran atau pesta malam tahun baru. Mufti

juga seringkali diminta mengisi stan atau *booth* di pameran maupun bazaar yang berlokasi di kampus atau sekolah. Ada juga penyedia jasa lukis henna yang melayani klien dengan datang ke rumah pelanggannya.

Untuk hasil yang maksimal henna diaplikasikan sekitar dua sampai dengan tiga hari sebelum acara. Hal tersebut berlaku terutama bagi para pengantin yang ingin dilukis tangan dan kakinya.

Henna memang banyak digemari karena tak permanen dan bahannya aman bagi kulit, apalagi jika menggunakan henna natural. Soal harga, Mufti dan Aprillia memasang harga relatif sama, dimulai dari Rp 350.000.

Aprillia menjelaskan, dirinya menerapkan sistem paket jasa lukis henna dengan kisaran Rp 350.000-Rp 2.500.000 per klien. Besaran harganya ditentukan oleh luasan bagian tubuh yang dilukis.



Untuk promosi, keduanya sama-sama mengakui kekuatan media sosial dan pemasaran *viral*. “Awalnya saya pakai domain berbayar, tapi ternyata yang tidak berbayar pun efektif. Sistem *hashtag* [tagar] sangat efektif,” tutur Mufti yang memajang hasil karyanya di Instagram @muftyhenna dan twitter @JasaLukisHenna.

Demikian pula dengan Aprillia yang menggunakan Instagram @aprilliahennaart dan Facebook Aprillia Henna Art sebagai etalase hasil karyanya sekaligus berinteraksi dengan para pelanggan. Klien juga dapat menghubungi Aprillia melalui *website* Henna Pernikahan.

Ke depan persaingan memang kian berat seiring dengan banyaknya pelaku usaha jasa henna. Namun, baik Aprillia maupun Mufti mengatakan kuncinya adalah menjaga kualitas dan memahami kemauan klien. ●

Tips Memulai Bisnis Jasa Lukis Henna

Memulai usaha jasa henna tidaklah sulit, kuncinya adalah kemauan, latihan, dan komitmen. Kebanyakan penyedia jasa lukis henna bahkan memulainya dengan otodidak. Berikut tips saat mulai terjun di dunia jasa lukis henna:

Berlatih dan Kenali Henna

Latihan tak harus melalui kursus. Manfaatkan berbagai sumber di internet untuk mencari tahu seluk beluk dan metode melukis henna pada kulit.

Uji Coba

Sebelum mengaplikasikan lukisan henna pada klien pertama, cobalah aplikasikan ke teman-teman agar tak mengecewakan klien pertama.

Buat Paket

Untuk menentukan tarif jasa lukis, buatlah paket-paket tertentu. Harga per paket disesuaikan dengan luasan lukisan henna yang diaplikasikan pada kulit, jenis henna yang digunakan, dan bagian tubuh yang dilukis.

Promosi

Media sosial jadi saluran paling efektif untuk mempromosikan jasa lukis henna. Pelajari trik-trik untuk membuat akun media sosial. Mintalah testimoni hasil lukisan pada klien dan rajinlah mengunggah hasil lukisan ke media sosial.

Inovasi dan Jaga Pasar

Berinovasilah dengan henna, terutama dari segi desain dan pola lukisan.

Lihat Peluang Lain

Setelah mantap menapaki bisnis jasa lukis henna, lihatlah peluang bisnis yang mungkin dijajaki, seperti kursus henna atau penjualan aneka henna.

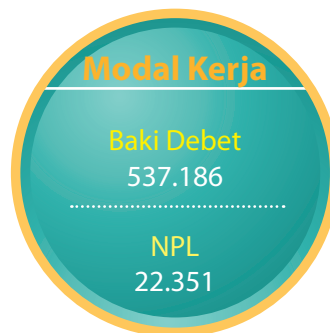
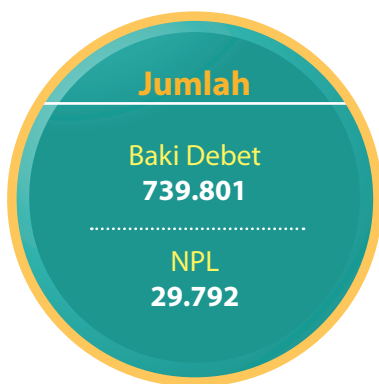
Sumber: *Bisnis.com*, edisi 22 Januari 2016.



KREDIT UMKM MENURUT LOKASI PROYEK PER DAERAH TINGKAT I (Rp MILIAR)



Kredit dan *Non Performing Loan* UMKM Menurut Jenis Penggunaan (Rp Miliar)



Keterangan: Penggunaan pada Desember 2015

Sumber: Statistik Perbankan Indonesia, Desember 2015, Otoritas Jasa Keuangan (OJK).

Apa itu KPR? Lucunya, banyak yang menyebut dengan “Kredit Perumahan Rakyat”. Namun, Anda perlu mengecek kembali. Mungkin selama ini Anda keliru, sama seperti banyak orang lainnya. KPR itu, lebih tepatnya, adalah “Kredit Pemilikan Rumah”.

Meski kurang tepat, *toh* sebenarnya, kedua ejaan tersebut masih tak jauh berbeda makna. Prinsipnya, KPR itu adalah kredit yang digunakan untuk membeli rumah. Skema ini tentunya digunakan bagi masyarakat yang tidak memiliki uang tunai cukup untuk membeli rumah.

Bagi yang akan segera memiliki hunian, mengenal KPR dengan baik tentu menjadi hal utama. Secara umum, KPR memiliki berbagai jenis. Dilansir dalam situs *Aturduit.com*, ada delapan jenis KPR yang berkembang di Indonesia. Kedelapan jenis itu adalah KPR konvensional, bersubsidi, syariah, pembelian, *refinancing*, *take over*, angsuran berjenjang, dan duo.

Meski jenisnya banyak, tetapi tidak semua bank menawarkan seluruh jenis KPR itu. Bahkan tiap bank penyalur pun menawarkan fasilitas yang berbeda-beda untuk program kredit tersebut, mulai dari persyaratan hingga suku bunga dan promo yang ditawarkan.

Pada umumnya jenis KPR konvensional atau kerap disebut dengan KPR nonsubsidi disediakan oleh hampir seluruh bank dengan persyaratan dan bunga yang berbeda. Suku bunga yang ditetapkan biasanya mengikuti BI Rate dengan masa pinjaman berkisar lima hingga 25 tahun.

Kemudian, KPR bersubsidi merupakan fasilitas dari pemerintah yang disalurkan melalui bank-bank. Keunggulan KPR bersubsidi adalah uang muka dan bunga yang lebih rendah dibanding KPR konvensional. Namun jenis KPR bersubsidi ini hanya untuk masyarakat dengan penghasilan rendah dan belum memiliki rumah serta tipe rumah yang dapat dibiayai maksimal tipe 36.



KENALI DENGAN BAIK KPR YANG ANDA BUTUHKAN

Karena bersubsidi, hanya bank tertentu yang mendapat alokasi program kredit ini. Adapun yang mendapat alokasi terbesar adalah PT Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk. dengan nama KPR BTN Sejahtera FLPP.

KPR FLPP ini merupakan program kerja sama dengan Kementerian Pekerjaan Umum dan Perumahan Rakyat dengan suku bunga rendah, yaitu 5% *fixed*, serta cicilan ringan dan tetap sepanjang jangka waktu kredit. Beda lagi dengan KPR Syariah.

Jenis ini tentunya ditawarkan oleh Bank Umum Syariah atau bank yang memiliki Unit Usaha Syariah. Sebagaimana prinsip syariah, KPR jenis ini tidak mengenal adanya bunga. Pada prosesnya, KPR Syariah menggunakan prinsip jual-beli (murabahah).

Selain tiga jenis tersebut, bentuk KPR lainnya, yaitu

pembelian, *refinancing*, *take over*, angsuran berjenjang, dan duo, juga kerap ditawarkan oleh bank. Pada dasarnya, bentuk-bentuk KPR itu menggunakan rumah sebagai bentuk jaminan kreditnya.

Untuk mengajukan KPR, tentu ada persyaratan yang diberlakukan. Pada umumnya selain memenuhi berkas dokumen yang diperlukan, usia debitur minimal paling tidak 21 tahun serta memiliki penghasilan yang tetap.

Mengingat setiap bank menentukan syarat yang berbeda, sebelum mengajukan KPR ada baiknya Anda mengecek kembali ketentuan yang berlaku di masing-masing bank. Jangan sampai Anda salah dalam melengkapi persyaratan tersebut, seperti halnya ketika Anda salah mengeja kata “KPR” itu sendiri. Tentunya bermodalkan persyaratan yang tepat, KPR Anda pun pasti tak akan ditolak. ●

MENGENAL LEBIH DEKAT ORI DAN SUKRI

Seiring dengan berjalannya waktu, instrumen investasi di pasar surat utang kini semakin beragam. Tak hanya menasar investor institusi dan asing, segmentasi produk pun juga menasar investor individu alias ritel. Produk yang hanya boleh dibeli oleh individu berkewarganegaraan Indonesia itu adalah Obligasi Negara Ritel (ORI) dan surat berharga syariah negara ritel (Sukri).

ORI adalah surat utang yang dikeluarkan oleh pemerintah Indonesia. Di pasar perdana, ORI hanya boleh dibeli oleh individu WNI.

Penjualan ORI dilakukan melalui agen penjual yang terdiri dari perbankan dan perusahaan sekuritas. Berbeda dengan instrumen investasi pasar modal lainnya, volume minimum dan maksimum pembelian ORI dibatasi agar distribusi terjadi secara merata. Nilai minimal pembelian dibatasi Rp5 juta dan maksimum Rp3 miliar.

Surat utang yang ditujukan untuk diversifikasi sumber pembiayaan negara dan memperluas basis

investor itu diterbitkan untuk pertama kali sejak 2006. Sejak saat itu, pemerintah rutin menerbitkan ORI setiap tahun. Bahkan, pada 2007 dan 2008, pemerintah menerbitkan ORI sebanyak dua kali dalam setahun. Hingga akhir tahun lalu, ORI sudah diterbitkan sebanyak 12 kali. Dan tahun ini, kemungkinan ORI akan diterbitkan pada semester II/2016.

Instrumen investasi jangka pendek ini memiliki tenor 3 tahun dan dapat diperdagangkan di pasar sekunder. Dengan demikian, investor tak perlu menunggu tanggal jatuh tempo dan bisa menjualnya kapan saja ketika memerlukan dana tunai. Saat diperdagangkan di pasar sekunder, pembelian ORI tak lagi dibatasi. Investor institusi dan asing pun boleh membelinya dan volume pembeliannya juga bebas.

Lalu bagaimana dengan Sukri? Instrumen ini hampir mirip dengan ORI. Pembedanya adalah *underlying asset*-nya di mana penerbitan surat utang ini berdasarkan prinsip-prinsip syariah. Untuk cara pembelian, tenor, ketentuan minimum dan maksimum pembeliannya, dan likuiditas di pasar

sekunder, tak jauh berbeda dengan ORI.

Sukri pertama kali diterbitkan pada 2009 dan rutin diterbitkan hingga tahun lalu. Sama seperti ORI, nilai penerbitan Sukri juga terus meningkat dari tahun ke tahun. Waktu penerbitan ORI dan Sukri dilakukan secara bergantian. Jika di awal tahun pemerintah menerbitkan ORI, Sukri akan diterbitkan di semester II, begitu pun sebaliknya.

Dibandingkan dengan instrumen investasi lain di pasar modal, ORI dan Sukri merupakan produk investasi yang spesial karena memiliki banyak keunggulan.

Pertama, ORI dan Sukri merupakan instrumen investasi yang sangat aman karena langsung dijamin oleh Undang-Undang dan pemerintah sehingga risiko gagal bayar sangat kecil.

Kedua, ORI dan Sukri memberikan imbal hasil atau kupon di atas bunga deposito. Bahkan, kupon ORI dan Sukri juga lebih tinggi dari Surat Utang Negara (SUN) dengan tenor yang sama.

Ketiga, pajak penghasilan atas ORI dan Sukri lebih rendah dibandingkan dengan deposito. Tarif pajak penghasilan ORI dan Sukri hanya 15%, sedangkan deposito mencapai 20%.

Keempat, ORI dan Sukri sangat likuid di pasar sekunder. Tingginya imbal hasil dibandingkan dengan SUN tenor sama sehingga membuat instrumen ini menjadi incaran investor institusi dan asing.

Kelima, surat utang ini bisa digadaikan di pegadaian konvensional atau di bank.

The last but not least, dengan membeli ORI atau Sukri, Anda secara tidak langsung telah berkontribusi dalam pembangunan negeri ini selain mendapatkan keuntungan dari investasi di ORI dan Sukri tersebut.

Konsumen/masyarakat dapat membeli ORI maupun SUKRI melalui bank yang telah ditunjuk sebagai agen penjual maupun agen-agen sekuritas, baik konvensional maupun syariah. ●

Perbandingan Instrumen Investasi

Uraian	Saham	Deposito	Reksa Dana Terproteksi	ORI/Sukri
Jatuh tempo	tidak ada	ada	ada	ada
Kupon/bunga	tidak ada	ada	tidak ada	ada
Dividen	ada	tidak ada	tidak ada	tidak ada
Potensi Capital Gain	ada	tidak ada	ada	ada
Jaminan negara	tidak ada	ada*	tidak ada	ada
Pasar Sekunder	ada	tidak ada	ada	ada

Keterangan: *Sesuai ketentuan LPS
Sumber: diolah.



PELUANG BISNIS PEMBIAYAAN UMRAH

Bagi sebagian orang, melakukan perjalanan ibadah merupakan salah satu resolusi utama dalam hidup. Adapun salah satu ritual perjalanan ibadah yang banyak dilakukan di Indonesia ialah haji dan umrah. Namun untuk merealisasikan rencana itu tidaklah mudah.

Antrean panjang serta biaya yang tidak murah menjadi tantangan tersendiri. Bahkan untuk haji, lama waktu tunggu dapat mencapai belasan tahun. “Mengumpulkan uangnya lama, antrenya juga lama,” ujar Suhartono, Presiden Direktur FIF Group, di Jakarta belum lama ini.

Menurutnya, sejumlah perusahaan pembiayaan termasuk FIF Group telah menyediakan berbagai produk bagi masyarakat yang menghadapi kendala tersebut. Perusahaan

pembiayaan dapat menyediakan dana talangan sehingga nasabah dapat segera masuk ke daftar antrean perjalanan ibadah.

Suhartono mengklaim, cara mengakses pembiayaan dari *multifinance* tergolong mudah. Proses kreditnya mirip seperti pengajuan pembiayaan kendaraan bermotor. Nasabah cukup menghubungi penyelenggara haji atau biro perjalanan ibadah umrah yang telah bekerja sama.

Jika semua syarat telah terpenuhi, perusahaan pembiayaan akan melunasi biaya yang timbul ke biro perjalanan. Selanjutnya nasabah hanya perlu mencicil sesuai perjanjian dengan perusahaan pembiayaan.

Suhartono meyakini bahwa potensi pembiayaan umrah dan dana talangan haji di Indonesia sangat

besar. Permintaan pembiayaan dari kategori ini terus tumbuh setiap bulan. Menurutnya, FIF Group telah menyiapkan anak usaha baru yang khusus menggarap peluang ini di bawah brand Amitra.

Hal senada juga disampaikan Ignatius Susatyo, Direktur Utama PT Mandiri Tunas Finance (MTF). Sebagai strategi pengembangan bisnis, perusahaan akan memperluas segmen pembiayaan multiguna dari yang sebelumnya hanya di segmen pendidikan. “Tahun ini kami akan salurkan kredit untuk kesehatan, ibadah haji dan umrah, serta renovasi rumah,” kata Ignatius.

Secara keseluruhan anak usaha PT Bank Mandiri (Persero) Tbk., tersebut menargetkan dapat menyalurkan pembiayaan sebesar Rp 18 triliun atau tumbuh sekitar 6% dari realisasi pembiayaan tahun lalu yang mencapai Rp 17,1 triliun. Perseroan juga mengharapkan laba bersih Rp 333 miliar dan aset tumbuh menjadi Rp 30 triliun.

Perusahaan pembiayaan lainnya yaitu PT Columbia Group juga telah menyalurkan kredit multiguna untuk ibadah umrah yang sudah dimulai sejak November 2015. Ongko Purba, Direktur Columbia Group, mengatakan bahwa hingga akhir tahun lalu perusahaan telah menyalurkan kredit umrah kepada hampir 2.000 nasabah. Dia optimistis jumlahnya akan terus meningkat.

Sementara itu Suwandi Wiratno, Ketua Umum Asosiasi Perusahaan Pembiayaan Indonesia (APPI) menyatakan bahwa sejak Otoritas Jasa Keuangan (OJK) menerbitkan peraturan perluasan pembiayaan yang termuat dalam Peraturan OJK No.29/POJK.05/2014, industri dapat lebih fleksibel melakukan pembiayaan.

Dia berharap ke depan perusahaan pembiayaan tidak hanya fokus pada pembiayaan kendaraan bermotor, tetapi juga pembiayaan investasi, modal kerja, multiguna, dan kegiatan usaha lain yang diizinkan otoritas. ●

MENYIAPKAN MASA DEPAN LEWAT ASURANSI PENDIDIKAN

Di tengah ketatnya persaingan dunia kerja dewasa ini, setiap orang tentu perlu mempersiapkan diri dengan wawasan luas agar memiliki daya saing tinggi. Pembentukan karakter tersebut bisa didapatkan salah satunya melalui dunia pendidikan. Namun, untuk mengenyam pendidikan yang tinggi tidaklah mudah, apalagi tanpa persiapan matang.

Guna menjamin setiap anak menerima pendidikan dengan baik, dibutuhkan perencanaan keuangan jangka panjang. Hal itu dikarenakan biaya pendidikan cenderung meningkat setiap tahunnya.

Pakar pendidikan Prof. Arif Rahman mengatakan bahwa perencanaan keuangan untuk pendidikan anak perlu dilakukan sejak dini. Data yang dikeluarkan Badan Pusat Statistik (BPS) pada tahun 2014 menunjukkan biaya pendidikan di Indonesia meningkat sekitar 10% per tahun.

“Naiknya biaya pendidikan sering menjadi masalah besar bagi orangtua. Oleh sebab itu, jangan sampai pendidikan anak terputus di tengah jalan akibat tidak adanya perencanaan keuangan yang baik,” kata Arif awal Februari 2016.

Salah satu langkah yang dapat ditempuh untuk merencanakan dana pendidikan ialah dengan mengikuti asuransi pendidikan. Menurut Direktur Industri Keuangan Non-Bank Syariah Otoritas Jasa Keuangan (OJK) Mochamad Muchlasin, kemampuan perencanaan keuangan masyarakat Indonesia masih banyak yang jeblok alias belum terencana dengan baik.

Sebagian besar masyarakat cenderung memilih menyimpan dana pendidikan dalam bentuk tabungan di bank padahal simpanan di bank seringkali habis di tengah jalan



lantaran diambil demi memenuhi kepentingan lainnya.

Solusi terhadap persoalan tersebut ialah dengan menempatkan biaya pendidikan dalam bentuk asuransi yang sifatnya jangka panjang. “Banyak masyarakat yang tidak begitu memahami asuransi karena tidak mengerti cara kerjanya. Oleh karena itu, tidak heran jika mereka tak mau membeli produk asuransi,” ujar Muchlasin.

Untuk meningkatkan kesadaran masyarakat terhadap pentingnya asuransi pendidikan tentu dibutuhkan sosialisasi dan edukasi. Muchlasin mengungkapkan bahwa berdasarkan survei OJK pada 2015, pemahaman tentang lembaga keuangan lainnya di Indonesia masih sangat rendah. Hasil survei menunjukkan, hanya sekitar 36% responden atau empat dari 10 responden yang mengerti layanan keuangan.

Selain memberikan pemahaman kepada orangtua terhadap pentingnya perencanaan keuangan untuk pendidikan, penyampaian informasi mengenai pengaturan keuangan sebaiknya juga disampaikan kepada anak sejak dini. “Pembelajaran mengenai keuangan

bisa disampaikan oleh para guru kepada siswa dan siswi di sekolah. OJK juga memasukkan literasi keuangan ke dalam kurikulum pendidikan,” tutur Muchlasin.

Direktur Utama PT Sunlife Financial Indonesia Elin Waty menjelaskan, asuransi pendidikan ialah program investasi dan asuransi yang dikelola perusahaan asuransi, di mana hasil investasi yang diberikan umumnya lebih tinggi ketimbang tabungan pendidikan. Hal itu terjadi karena pengelolaan dananya bisa menggunakan beberapa instrumen investasi yang lebih progresif. “Program asuransinya juga ada yang bisa digunakan untuk kebutuhan asuransi atau rencana keuangan lainnya,” kata Elin.

Selain itu apabila orangtua si anak meninggal dunia, maka uang pertanggungan tetap dapat digunakan untuk memenuhi seluruh dana pendidikan. Adapun jika orangtua terkena penyakit kritis atau cacat tetap, maka akan dikeluarkan manfaat henti bayar dan dilanjutkan pembayarannya oleh asuransi hingga usia tertentu.

Sebaliknya, apabila tidak terjadi risiko pada orangtua dalam masa pendidikan, maka saldo dana investasi dapat digunakan untuk memenuhi tahapan dana pendidikan dan selesai masa pendidikan. Polis asuransi pendidikan juga dapat dilanjutkan untuk rencana keuangan lainnya seperti dana pensiun, dana wisata, hingga warisan.

Dengan berbagai keuntungan tersebut, sudah selayaknya para orangtua mulai mempertimbangkan produk asuransi pendidikan demi menjamin masa depan anak-anaknya. Seperti kata pepatah, pendidikan merupakan senjata yang memiliki kekuatan untuk mengubah dunia. ●

Penutupan lini produksi sejumlah perusahaan entah karena efisiensi ataupun kebangkrutan usaha hingga awal 2016 berdampak pada pemutusan hubungan kerja ribuan pekerja. Kendati produksi berhenti, kewajiban perusahaan bersangkutan belum otomatis selesai. Masih ada hak pesangon, penghargaan masa kerja serta uang penggantian hak yang harus dibayar seperti yang tercantum dalam Undang-Undang No.13/2003 tentang Ketenagakerjaan.

Untuk memenuhi hak karyawan ini, perusahaan bersangkutan harus menyediakan dana dua kali hingga 43 kali gaji karyawannya. Besarannya tergantung lama kerja karyawan.

Jika jumlah karyawan hanya belasan orang, tentu dapat diantisipasi dengan cepat. Apalagi secara akuntansi telah dilakukan pencadangan dalam laporan keuangan perusahaan sebesar 6%-7% setiap bulannya. Namun, jika perusahaan memiliki ribuan karyawan, maka kebutuhan dana pesangon itu bakal membengkak padahal arus kas dari penjualan sudah terhenti. Akibatnya perusahaan akan kesulitan membayar.

Kondisi semacam itu dapat dihindari jika perusahaan melakukan pencadangan secara eksternal melalui Dana Pensiun Lembaga Keuangan (DPLK) maupun Dana Pensiun Pemberi Kerja (DPPK). Pencadangan pesangon langsung dikeluarkan setiap bulan dan diserahkan pengelolaannya

HIDUP TENANG DENGAN PROGRAM DAPEN

kepada dana pensiun.

Selain lebih leluasa dikembangkan, dana juga sudah dikeluarkan dari kas perusahaan dalam jumlah jauh lebih kecil karena dicicil. Apalagi pada Pasal 167 UU Ketenagakerjaan dijelaskan jika PHK terjadi, perusahaan dapat mengurangi kewajibannya dari uang yang disetorkan ke dana pensiun.

“Adanya PHK menjadi pembelajaran bagi perusahaan harus siap dengan tabungan pesangon,” kata Nur Hasan Kurniawan, Wakil Ketua Asosiasi Dana Pensiun Lembaga Keuangan, di Jakarta, pertengahan Februari lalu. Dengan pencadangan ini terdapat sejumlah keuntungan yang akan dirasakan perusahaan salah satunya dapat mengurangi risiko keuangan dan arus kas jika perusahaan memutuskan melakukan perampingan karyawan ataupun penutupan perusahaan.

Pencadangan secara eksternal membuat karyawan lebih nyaman dalam bekerja karena adanya kepastian bagi mereka. Kepesertaan dalam dana pensiun pesangon membuat karyawan merasa yakin haknya akan terpenuhi jika terjadi kemungkinan terburuk yakni PHK.

Keuntungan lainnya ialah iuran yang dikeluarkan menjadi pelindung bagi aset perusahaan. Penyerahan iuran kepada dana pensiun juga diiringi pertanggungjawaban lembaga tersebut secara profesional.

Keuntungan lainnya juga akan didapat karena adanya pengembangan atas dana yang ditempatkan. Selain itu, perusahaan dapat mencatat iuran yang dibayar sebagai beban biaya sehingga

menjadi faktor pengurang pajak secara legal.

Nur Hasan mengatakan bahwa di DPLK, program kompensasi pesangon ini dikelola dengan skema *pooled fund* sehingga pengembangannya lebih optimal. Adapun iuran yang ditarik akan disesuaikan dengan kemampuan perusahaan.

“Kelebihan lainnya hasil pengembangan terbebas dari pajak selama belum dicairkan. Kalaupun dicairkan pajaknya relatif rendah,” ungkapnya.

Dana juga lebih terlindungi karena peserta tidak dapat mencairkan dana pesangonnya tanpa perintah dari perusahaan. Dana kelolaan dapat digunakan untuk membayar seluruh kewajiban perusahaan atas semua kasus PHK, tidak terbatas pada pesangon jika memasuki usia pensiun saja.

Otoritas Jasa Keuangan saat ini juga tengah mendorong revitalisasi dana pensiun. OJK ingin dana pencadangan pesangon yang dikelola DPPK dapat memberikan tambahan manfaat bagi karyawan.

Manfaat tambahan itu dapat berupa penyaluran pinjaman untuk kebutuhan membuka usaha, perumahan, naik haji maupun memenuhi kebutuhan lainnya sedangkan bagi DPLK dapat ditingkatkan nilai tunainya secara *lump sum*.

Menurut Dumoly F. Pardede, Deputi Komisioner Pengawas Industri Keuangan Non Bank OJK, tambahan manfaat itu dapat diberikan dengan jangka waktu tertentu. Harapannya karyawan dapat mempersiapkan masa pensiun yang lebih baik.

Dengan berbagai pertimbangan tersebut, sudah selayaknya perusahaan dan pekerja lebih sadar untuk mempersiapkan masa depan, bagi diri sendiri maupun keluarga. ●



MENGEMAS HASIL INVESTASI EMAS



Banyak orang memilih mengamankan uang yang dimiliki dengan menempatkannya pada beragam instrumen investasi. Harapannya tentu uang tersebut dapat dikelola dengan baik dan utamanya bisa memberikan imbal hasil atau keuntungan di masa depan.

Kendati demikian, kurangnya pemahaman terhadap investasi justru kerap menimbulkan masalah. Tidak sedikit orang tertipu dengan investasi yang menawarkan iming-iming imbal hasil besar hanya dengan jangka waktu yang relatif cepat.

Ketua Dewan Komisiner Otoritas Jasa Keuangan (OJK) Muliawan D. Hadad menegaskan bahwa pemerintah berkomitmen untuk menggalakkan pemberantasan investasi bodong melalui sinergi dengan Polri, Kejaksaan, dan berbagai institusi yang tergabung dalam Satuan Tugas (Satgas) Waspada Investasi.

Berbagai kasus investasi bodong yang terjadi memang memicu kekhawatiran sebagian orang dalam berinvestasi. Apalagi jika instrumen investasi tergolong baru.

Ujung-ujungnya mereka kembali memilih menempatkan dana di deposito karena dianggap paling aman. Padahal saat ini, terdapat banyak pilihan instrumen investasi yang tak kalah menarik. Tentu saja risiko dan imbal hasilnya berbeda-beda tergantung dari jenis investasi yang dipilih.

Salah satu jenis investasi yang patut dipertimbangkan ialah investasi emas. Di negara-negara maju, investasi emas bahkan sangat diminati. Peminatnya bukan hanya berasal dari kalangan menengah ke atas saja, melainkan juga masyarakat berpenghasilan rendah.

Meskipun harga emas sering mengalami penurunan, tetapi kecenderungan harga emas tetaplah naik. Di Indonesia, bentuk emas yang populer dijadikan sebagai barang investasi ialah emas perhiasan, emas batangan, dan koin emas.

Menurut Direktur Bisnis I PT Pegadaian (Persero) Harianto Widodo, terdapat beberapa keuntungan yang dapat diperoleh dalam investasi emas antara lain nilainya yang tetap tinggi dan tidak terpengaruh inflasi. Selain itu, saat ini masyarakat juga semakin dimudahkan dengan adanya penawaran investasi emas dengan harga terjangkau, sehingga untuk berinvestasi tidak harus menunggu memiliki dana dalam jumlah besar terlebih dahulu.

Produk Tabungan Emas yang dikeluarkan PT Pegadaian (Persero) merupakan salah satu bentuk

investasi emas dengan biaya terjangkau. Melalui produk tersebut, Pegadaian menyediakan layanan pembelian dan penjualan emas dengan fasilitas titipan.

Masyarakat dapat memiliki emas mulai dari satuan terkecil dengan menyetorkan dana minimum mulai dari Rp 5.000 per bulan. Nilai emas dalam satuan gram tersebut akan diakumulasikan dalam saldo tabungan dan dapat dicetak dengan nilai minimal lima gram.

Harianto mengatakan sejak diluncurkan pada pertengahan tahun lalu, animo masyarakat terhadap produk Tabungan Emas cukup tinggi. Hal itu dibuktikan dengan terus meningkatnya jumlah nasabah padahal saat awal diluncurkan Tabungan Emas masih berstatus sebagai proyek percontohan atau *pilot project*.

“Sambutan masyarakat terhadap Tabungan Emas sangat positif sekali. Sejak diluncurkan pertengahan tahun lalu, peminatnya terus bertambah,” kata Harianto pada awal Februari 2016. Selain Tabungan Emas, lanjutnya, Pegadaian juga menawarkan dua produk investasi emas lainnya yaitu Mulia dan Konsinyasi emas.

Mulia merupakan program layanan penjualan emas batangan secara tunai ataupun angsuran dengan proses yang diklaim mudah dan jangka waktu fleksibel. Adapun Konsinyasi emas ialah layanan titip-jual emas batangan di Pegadaian sehingga investasi emas milik nasabah lebih aman.

Selain itu, keuntungan dari hasil penjualan emas batangan juga diberikan kepada nasabah. Emas yang dimiliki pun akan lebih produktif. Sejumlah produk investasi emas yang ditawarkan Pegadaian itu tentu saja hanya salah satu alternatif karena masih banyak skema investasi emas lainnya.

Kendati demikian, hal penting yang perlu diingat sebelum berinvestasi emas ialah pemilihan perusahaan atau lembaga penyedia produk investasi itu. Investor harus memastikan kredibilitas pengelola maupun perusahaan yang bersangkutan agar terhindar dari jebakan investasi bodong. ●

“PENGUSAHA UMKM DAPAT BERKEMBANG, ASALKAN BERBISNIS DENGAN JUJUR”

Siapa yang tidak kenal Basuki Tjahaja Purnama, Gubernur DKI Jakarta atau akrab disapa Ahok. Pembelaannya terhadap masyarakat kurang mampu tak diragukan lagi, termasuk bagi kalangan pelaku Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM).

Upaya Ahok untuk memajukan pelaku UMKM terlihat dari pembenahan sentra-sentra sektor tersebut yang semula dikelola oleh dinas-dinas terkait dikerjasamakan dengan pihak swasta. “PNS biar lebih baik melayani masyarakat saja. Untuk pengelolaan sentra dan pengembangan UMKM kerja sama dengan swasta, biar profesional dan standarnya setara dengan pusat belanja modern,” katanya.

Ahok menjelaskan bahwa sektor UMKM menjadi prioritas Pemprov DKI Jakarta tahun 2016. Bahkan, pemerintah daerah setempat berencana membuka sentra-sentra dagang untuk pedagang UMKM di beberapa titik. Tahun lalu, Pemprov DKI Jakarta sudah mulai membuka Lenggang Jakarta di Lapangan IRTI Monas.

“Pada tahun 2016, kami akan membuka sentra dagang serupa di kawasan Kota Tua, Jakarta Pusat. Kalau semua lancar, November 2016 akan diresmikan,” tutur Ahok. Selain itu, Pemprov DKI Jakarta juga akan memberikan kredit bagi pelaku UMKM melalui Bank DKI.

Untuk kreditnya dijamin oleh PT Penjamin Kredit Daerah (Jamkrida). Kedua lembaga tersebut adalah Badan Usaha Milik Daerah (BUMD) DKI Jakarta sehingga dapat diatur dan diawasi untuk sistem

pengaturan keuangannya, baik dari pelaku UMKM, pihak bank, dan lembaga penjaminnya.

Menurut Ahok, kehadiran PT Jamkrida dapat menolong pelaku UMKM yang ada di Jakarta. Mereka tidak perlu repot-repot mencari agunan, karena sudah ada lembaga penjamin kredit yang dimiliki oleh pemerintah.

Jadi, dia menyatakan bahwa masalah pendanaan dulu menjadi kendala bagi pengembangan UMKM, tapi saat ini tidak lagi karena Pemprov DKI Jakarta berkomitmen untuk menggelontorkan dana Rp 1 triliun hingga akhir tahun 2016 kepada ribuan pelaku bisnis UMKM.

Sekarang ini Bank DKI baru mengucurkan kredit sekitar Rp 300 miliar. Harus lebih banyak kerja sama dengan BUMD lain, misalnya PD Pasar Jaya karena mereka juga punya banyak pedagang.

Mengenai penjaminan kredit, Ahok mengakui memang jadi masalah. Ada pelaku UMKM yang tidak punya agunan tetapi butuh modal kerja maka karena Pemprov DKI Jakarta punya Jamkrida, tidak repot lagi mencari modal dan agunan.

“Untuk pelaku UMKM yang nakal, ya ada. Dulu itu, modusnya mereka beli kios lalu disewakan atau dijual lagi dengan harga yang lebih mahal. Sekarang pengawasan kami perketat. Kalau ada pelaku UMKM yang ketahuan jual beli kios, langsung kami usir dari sentra dagang UMKM atau pasar,” ujar Ahok. Dia berharap, pelaku bisnis UMKM dapat menjalankan bahkan memperluas usahanya.

Kesempatan berusaha di Jakarta terbuka lebar, tetapi ada syarat-syarat yang harus dipenuhi. Kredit jangan sampai macet dan yang utama adalah meningkatkan kualitas. Untuk UMKM di bidang makanan, harga tak perlu mahal asalkan makanan sehat dan bebas dari zat-zat berbahaya. “Saya yakin pengusaha UMKM dapat mengembangkan bisnisnya kalau cara yang dipakai jujur,” kata Ahok. ●



BELAJAR FOKUS DARI BERLARI

Nyaris sepuluh bulan sudah Hosea Nicky Hogan menduduki jabatan Direktur Pengembangan di Bursa Efek Indonesia (BEI). Sebelumnya, lelaki kelahiran Sambas, 1968, ini memang cukup lama malang-melintang di pasar modal, tepatnya sejak 1998. Sejumlah posisi, dari auditor hingga direktur, di perusahaan sekuritas dan korporasi pernah disinggahinya.

Maka dari itu, boleh dibilang, bila dulunya Nicky pelaku pasar modal, sekarang regulator pasar modal. Apa ada bedanya?

“Bedanya, dulu dominasi unsur bisnis besar. Sekarang, saya lebih fokus sosialisasi dan edukasi pasar modal,” katanya, Rabu (17/2).

Sejauh ini, Nicky menilai secara garis besar tidak ada kebiasaan yang berubah sejak berkecimpung di BEI. Sebabnya jelas yaitu saat di perusahaan sekuritas, lulusan Universitas Tarumanagara, Jakarta, ini cukup banyak menggarap pemasaran dan pengembangan sehingga ketika terpilih sebagai Direktur Pengembangan, Nicky tidak kesulitan mengubah perspektif. “Sedikit mengubah *mindset* dari *player* ke regulator. Saya merasa tidak ada kesulitan untuk mengubah perspektif,” ujarnya.

Termasuk soal hobi, tidak banyak yang berubah. Malah masih rutin dilakoninya hingga kini. Jika sebagian direksi lebih suka bermain golf dan tenis, Nicky lain cerita. Dia sangat suka berlari. Bukan sekadar lari tiga empat kali keliling stadion Gelora Bung Karno (GBK), Jakarta, Nicky senang lari antarkota.

“Desember kemarin, saya baru saja lari sekitar 135 kilometer dari Bandung ke Cirebon. Lebih dari 30 jam mencapai Cirebon. Pernah juga lari dari Jakarta ke Bogor,” tuturnya, antusias.

Sebagai anggota dari sebuah komunitas lari di Jakarta, Nicky memang aktif mengikuti ajang lari. Pada Desember 2015, bapak tiga anak ini ikut Ultra Marathon NusantaRun Chapter III Bandung-Cirebon, bersama sekitar 160 peserta.

Berangkat dari Balai Kota Bandung Jumat pukul 11 malam, Nicky tiba di Cirebon pukul 08.00 WIB, pada Minggu. Beberapa kali dia beristirahat di pos yang berjarak 15 kilometer dari pos sebelumnya. “Bisa di masjid, pom bensin, pasar. Istirahat, tidur sebentar. Saya sampai tidur di emperan pom bensin, enak juga



ternyata,” tuturnya.

Nicky tertarik ikut lari marathon yang mengusung visi membantu sesama. Semisal, NusantaRun Chapter III yang bertujuan mengumpulkan sumbangan dana untuk paket pendidikan 1.000 anak asuh yang tersebar di Kota Bandung hingga Kabupaten Cirebon dan Kota Cirebon.

“Sudah 20 tahun terakhir ini, sejak kuliah saya memang suka lari. Waktu kuliah dulu, saya suka naik gunung. Salah satu latihannya *ya* lari. Jadi, sebelum lari jadi *lifestyle*, saya sudah suka sejak lama,” ungkap Nicky.

Setelah lulus kuliah, lantas bekerja, dia masih kerap menyempatkan diri untuk ayun langkah memutar stadion GBK. Minimal dua kali dalam sepekan, Nicky berlari. Apa sih asyiknya lari?

“Belajar fokus. Ketika lari, saya fokus mengatur irama langkah dan napas. Saat saya mulai kelelahan, saya fokus mengatur napas,” jelasnya.

Dan, manfaat berlari ini dirasakan Nicky saat bekerja. Sering bepergian dari satu kota ke kota lain untuk sosialisasi pasar modal, badannya tidak pernah merengek sakit. “Saya merasa *fit*. Bagi saya dua hal ini penting: kerja dan lari,” tutur Nicky. ●



Kampanye “Aku Cinta Keuangan Syariah” UPAYA OJK TUMBUHKAN INDUSTRI KEUANGAN SYARIAH



Indonesia layak menjadi ‘raja’ dalam industri keuangan syariah karena tidak hanya se–bagai negara berpenduduk muslim terbesar di dunia tapi juga memiliki banyak potensi yang dapat dikembangkan dari berbagai sektor, termasuk sektor industri keuangan. Namun kenyataannya, pangsa pasar syariah di Indonesia masih sangat kecil.

Banyak sebab sektor industri keuangan di Tanah Air masih sulit berkembang, seperti di antaranya karena dana yang dikelola masih sedikit padahal ada banyak sumber dana yang berpotensi dikelola bank syariah. Apalagi jumlah lembaga keuangan syariah juga masih sedikit.

Berbeda dari negara Malaysia, pangsa pasar bank syariah di Indonesia masih kalah jauh. Indonesia baru mencapai 5% sedangkan negeri jiran itu sudah mencapai 16%. Jumlah bank syariah di Indonesia juga hanya sebanyak 11 bank. Sementara yang berbentuk unit usaha ada 25 dan yang berbentuk BPR ada 163 bank.

Untuk itu, Otoritas Jasa Keuangan (OJK) menggiatkan kampanye *Aku Cinta Keuangan Syariah* (ACKS) untuk terus mengenalkan dan mendekatkan masyarakat dengan produk dan jasa layanan keuangan syariah, serta untuk menggenjot pertumbuhan industri keuangan syariah secara umum. Dalam rangka kampanye itu, OJK bersama industri keuangan syariah akan

“...keuangan syariah juga harus dapat berkontribusi secara nyata dan optimal dalam pertumbuhan, serta perkembangan perekonomian nasional yang berkesinambungan.”

membuat berbagai program sosialisasi dan komunikasi keuangan syariah selama 2016.

Program sosialisasi tersebut akan dilaksanakan di berbagai kota di Indonesia di antaranya melalui program expo/pameran, program *training of trainers*, dan *workshop*/pelatihan kepada elemen masyarakat. Salah satu program ACKS yang diselenggarakan OJK adalah Keuangan Syariah Fair 2016 (KSF) di berbagai kota di Indonesia.

Deputi Komisioner OJK Pengawas Bank I Mulya E. Siregar menyatakan bahwa industri perbankan dan keuangan syariah nasional perlu terus melakukan sosialisasi dan edukasi publik (*campaign*) agar produk, serta jasa layanan syariah yang semakin beragam dan berdaya saing dapat dikenal dan dimanfaatkan untuk memenuhi kebutuhan masyarakat luas. Selain itu keuangan syariah juga harus dapat berkontribusi secara nyata dan optimal dalam pertumbuhan, serta perkembangan perekonomian nasional yang berkesinambungan.

Program ACKS tersebut juga berfungsi sebagai sarana memperoleh informasi tentang keunggulan produk dan jasa keuangan syariah, serta memberikan pengalaman langsung kepada masyarakat untuk berinteraksi dengan lembaga-lembaga keuangan syariah terkemuka di Indonesia. Perhelatan KSF 2016 diselenggarakan dengan format pameran (expo) industri keuangan syariah dengan peserta dari industri keuangan syariah antara lain Bank Syariah, Pasar Modal Syariah, Industri Keuangan Non-Bank (IKNB) Syariah dan sektor riil yang akan memberikan edukasi langsung kepada masyarakat tentang keunggulan produk dan jasa keuangan syariah yang sudah **sama bagusnya, sama lengkapnya, sama modernnya** sebagaimana produk jasa keuangan konvensional.

Pembukaan rangkaian kampanye ACKS 2016 telah digelar di Mall Gandaria City Jakarta pada 3-6 Maret 2016. Kegiatan KSF Jakarta tersebut dibuka secara resmi oleh Anggota Dewan Komisioner OJK merangkap Kepala





Agenda Kegiatan & Edukasi Perbankan Syariah 2016

Program diadakan di beberapa kota:

Aceh	Jakarta	Pontianak
Padang	Bekasi	Samarinda
Palembang	Cirebon	Makassar
Lampung	Solo	
Tangsel	Surabaya	

- Keuangan Syariah Fair di 6 kota
- iB Vaganza di 8 kota
- Pasar Rakyat Syariah
- *Training of Trainer* Perbankan Syariah di 3 kota
- iB Blogger Competition dan iB Blogger Meet Up bekerja sama dengan Kompasiana di 6 kota
- *Workshop* Perbankan Syariah dan Tenaga Pengajar Mata pelajaran Ekonomi di 6 kota
- Program CEO Mengajar di iB Goes to School dan iB Goes to Campus
- Olimpiade Keuangan Syariah
- Forum Riset Ekonomi & Keuangan Syariah Seminar Internasional

Eksekutif Pengawas Pengawas IKNB Firdaus Djaelani.

Pada pembukaan acara tersebut sekaligus dilakukan kegiatan *ceremony* sebagai bentuk dukungan terhadap industri keuangan syariah seperti *launching* buku Standar Produk Perbankan Syariah (Produk Murabahah dan Produk Musyarakah termasuk Musyarakah Mutanaqisah, serta *Launching Working Group* SiKOMPAK SYARIAH (Sinergi Komunikasi dan Pemasaran Keuangan Syariah).

Rangkaian KSF Jakarta akan diikuti oleh 36 perusahaan keuangan syariah yang terdiri dari 16 perbankan syariah, 11 industri pasar modal syariah dan 11 IKNB syariah juga akan dimeriahkan dengan acara *iB Goes To School* “Tabungan SimPel iB”, *talkshow* produk dan jasa keuangan syariah, *talkshow* Perencanaan Keuangan bersama Aidil Akbar, *workshop* perbankan syariah kepada guru, *talkshow* “Investasi dan Kebebasan Finansial Keluarga”, *workshop* kepada netizen “iB Blogger Meet Up” bersama Kompasiana, serta berbagai paduan acara edukasi dan *entertainment* mengenai Keuangan Syariah seperti Dongeng Syariah



untuk anak dan senam santai SKJ *Reunion*.

Tidak hanya *talkshow* dan *workshop*, kemeriahan rangkaian acara KSF 2016 juga dimeriahkan dengan berbagai perlombaan, di antaranya Lomba Mewarnai, Ranking 1 Syariah, Lomba Marawis, Lomba *Make*

Over Hijab dan Lomba *Healthy Food Creation* dengan nilai total hadiah puluhan juta rupiah. Masyarakat diikutsertakan dalam berbagai kegiatan tersebut agar mengetahui bahwa lembaga keuangan syariah itu dapat menjadi bagian dari kehidupan sehari-hari masyarakat Indonesia. ●



JALIN SINERGI KEMBANGKAN ENERGI

Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dan Kementerian Energi dan Sumber Daya Mineral (ESDM) menyepakati untuk bekerja sama dalam program Percepatan Pengembangan Energi Baru, Energi Terbarukan, dan Konservasi Energi (EBTKE) melalui peningkatan Peran Lembaga Jasa Keuangan. Kerja sama ini ditandai dengan penandatanganan Nota Kesepahaman oleh Ketua Dewan Komisiner OJK Muliaman D. Hadad dan Menteri Energi dan Sumber Daya Mineral Sudirman Said di Jakarta, Rabu (3/2).

Muliaman menuturkan bahwa OJK akan mendorong industri jasa keuangan untuk memperbesar pembiayaan di sektor energi yang potensinya sangat besar dan sekaligus juga mendukung sektor prioritas pemerintah untuk percepatan pengembangan energi baru, energi terbarukan, dan konservasi energi. Kerja sama ini juga diharapkan dapat membantu



peningkatan penyediaan stok energi nasional, sekaligus mendukung upaya pelestarian energi atau konservasi energi.

Nota Kesepahaman ini dimaksudkan sebagai pedoman kerja sama dan koordinasi dalam rangka percepatan pengembangan EBTKE melalui peningkatan peran Lembaga Jasa Keuangan sesuai dengan tugas

dan wewenang masing-masing. Adapun tujuan Nota Kesepahaman ini adalah untuk mewujudkan kerja sama dan koordinasi dalam rangka mendukung program pemerintah untuk Percepatan Pengembangan EBTKE dengan tersedianya infrastruktur ketenagalistrikan melalui peningkatan peran Lembaga Jasa Keuangan.

Ruang lingkup kerja sama dalam Nota Kesepahaman ini adalah pelaksanaan koordinasi teknis dalam rangka meningkatkan peran Lembaga Jasa Keuangan dalam pengembangan EBTKE yang meliputi, *Pertama*, mengkoordinasikan dan mendorong kebijakan. *Kedua*, melakukan pertukaran informasi dan data. *Ketiga*, mengkoordinasikan badan usaha dan pengelola yang bergerak di bidang EBTKE dengan Lembaga Jasa Keuangan. *Keempat*, melaksanakan edukasi dan sosialisasi. *Kelima*, melaksanakan kegiatan dan koordinasi lainnya. ●



AGRESIF KEMBANGKAN PASAR REPO

Otoritas Jasa Keuangan (OJK) meluncurkan *Global Master Repurchase Agreement* Indonesia (GMRA Indonesia) dengan disertai acara penandatanganan perjanjian Transaksi Repo menggunakan GMRA Indonesia oleh empat bank nasional yaitu Bank Mandiri, BNI, BRI, dan BCA. GMRA Indonesia merupakan dokumen perjanjian yang dipersyaratkan untuk dipergunakan Lembaga Jasa Keuangan dalam melakukan Transaksi Repo berdasarkan Peraturan OJK No.09/POJK.04/2015 tentang Pedoman Transaksi *Repurchase Agreement* Bagi Lembaga Jasa Keuangan dan Surat Edaran OJK No.33/SEOJK.04/2015 tentang GMRA Indonesia.

Meskipun seremonial peluncuran GMRA Indonesia dilakukan pada 29 Januari 2016, namun POJK No.09/POJK.04/2015 dan SEOJK No.33/SEOJK.04/2015 sendiri telah berlaku sejak 1 Januari 2016. Seluruh Lembaga Jasa Keuangan dari semua sektor wajib tunduk pada ketentuan OJK ini dalam melakukan transaksi repo.

GMRA Indonesia disusun dengan mengadopsi standar perjanjian GMRA yang diterbitkan



oleh *International Capital Market Association* (ICMA) serta dilengkapi dengan klausul yang menyesuaikan kondisi hukum dan pelaku di Indonesia. Beberapa klausul yang termuat dalam GMRA Indonesia antara lain adalah prinsip keharusan adanya perpindahan kepemilikan dalam setiap leg Transaksi Repo, pemeliharaan margin, dan penanganan kegagalan.

Penyusunan GMRA Indonesia dilatarbelakangi adanya kebutuhan atas standarisasi perjanjian Transaksi Repo bagi seluruh sektor jasa

keuangan mengingat Transaksi Repo di Indonesia selama ini dilakukan dengan mekanisme maupun perjanjian yang berbeda-beda baik antarsektor maupun pelaku, serta terdapat beberapa permasalahan dalam implementasinya.

Dengan implementasi GMRA Indonesia diharapkan praktek Transaksi Repo yang dilaksanakan oleh seluruh sektor jasa keuangan terstandarisasi, serta pasar Repo di Indonesia akan semakin dalam sehingga dapat dimanfaatkan secara optimal oleh pelaku terutama sebagai alternatif pembiayaan.

Sebagai upaya pengembangan pasar, OJK bersama regulator lain dan pihak terkait akan terus melakukan upaya pengembangan dan pendalaman pasar. Beberapa program sebagai tindak lanjut dalam implementasi GMRA Indonesia yang saat ini dilakukan oleh OJK antara lain penyusunan *market conduct* oleh pelaku, pengembangan *tri-party* Repo, pengembangan sistem penyelesaian Transaksi Repo, termasuk juga mengupayakan perlakuan pajak khusus transaksi repo. ●

Otoritas Jasa Keuangan (OJK) memiliki 'senjata' tambahan untuk meningkatkan kualitas layanan lembaga keuangan mikro di Tanah Air. 'Senjata' tambahan tersebut adalah *Center for Micro Finance and Financial Inclusion* atau Pusat Pengembangan Keuangan Mikro dan Inklusi (OJK-Proksi).

Program tersebut diresmikan oleh Wakil Presiden Jusuf Kalla pada Selasa (15/3/2016) di Grand Sahid Jaya Hotel Jakarta. "Ada dua langkah penting yang harus dibuat, yang besar harus bayar pajak dengan baik. Yang menengah harus didorong lebih tinggi, yang di bawah harus dibantu. Maka fungsinya ialah bagaimana sistem ini membantu yang menengah kecil dan membantu yang di bawah," katanya.

Wapres menginginkan lembaga keuangan ikut mendorong pertumbuhan industri kecil dengan menerapkan bunga rendah. Penerapan beban bunga kredit yang timpang antara industri kecil dan industri besar akan menciptakan ketidakadilan. "Kenapa kredit mikro penting? Seperti saya katakan, negara butuh meningkatkan pertumbuhan dan lapangan kerja. Namun kalau kita lihat dari sisi keuangan, sebuah perusahaan industri untuk pekerjakan 100 orang minimal investasi Rp 100 juta. Kalau 1.000 orang minimal Rp 10 miliar," tutur Jusuf Kalla.

Menurutnya, usaha mikro kecil turut menyumbang pertumbuhan ekonomi dengan menciptakan lapangan pekerjaan. Namun untuk usaha mikro kecil dengan investasi Rp 10 juta buka lapangan kerja. Artinya dengan kredit Rp 25 juta bisa dua lapangan pekerjaan. "Jangan kita bekerja saat krisis tapi dari sekarang kita perhitungkan itu, untuk memberikan asas keadilan, dalam hal bunga harus lebih baik," ujarnya.

Dalam kesempatan yang sama, Ketua Dewan Komisiner OJK, Muliaman D. Hadad menjelaskan OJK-Proksi adalah program yang berisi serangkaian kegiatan dari mulai

OJK-PROKSI AKAN TINGKATKAN KUALITAS LAYANAN LEMBAGA KEUANGAN MIKRO



penelitian hingga penciptaan sistem keuangan yang dapat diterapkan pelaku perbankan untuk memberikan pelayanan keuangan mikro.

Menurut Muliaman, kehadiran

OJK-Proksi diharapkan dapat melahirkan inovasi baru di industri jasa keuangan untuk menjawab berbagai tantangan yang ada pada pengembangan keuangan mikro dan inklusi keuangan. Dalam OJK-Proksi akan dilakukan rangkaian kegiatan secara terstruktur dari mulai kajian kondisi keuangan terkini, hingga pembuatan regulasi keuangan yang tepat untuk mendorong peningkatan kapasitas industri keuangan mikro.

"Berbagai inisiatif akan dilaksanakan, mulai dari pelaksanaan riset tematik, pembentukan pusat data hingga pengembangan sistem informasi Lembaga Keuangan Mikro. Intinya kami ingin industri keuangan mikro ini semakin berkembang dan pelaku usaha kecil bisa memperoleh sumber dana dari perbankan dengan bunga yang murah," jelasnya. ●

“AGAR UMKM LOKAL BERJAYA DI NEGERI SENDIRI”



Di tengah berlanjutnya tren penurunan daya beli masyarakat, fasilitas subsidi bunga pembiayaan ekspor dan perluasan program kredit usaha rakyat yang dirilis pemerintah September lalu tak pelak adalah angin segar bagi perkembangan sektor Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Indonesia.

Dengan kebijakan itu, laiknya korporasi besar, UMKM di Indonesia kini dapat memperoleh kredit berbunga rendah, yaitu pada kisaran 12% dari yang sebelumnya lebih dari 18%. Sejalan dengan itu, pemerintah pada tahun 2016 juga memasukkan sektor UMKM sebagai sasaran target pemerataan pembangunan.

Memang, UMKM merupakan sektor strategis dalam perekonomian nasional. Survei terakhir Badan Pusat Statistik (BPS) menyebutkan kontribusi Product Domestic Brutto (PDB) sektor UMKM telah melampaui 60% dengan serapan tenaga kerja 97% dari total jumlah pekerja nasional, yang didominasi tenaga kerja usaha mikro sebesar 90%.

Namun, kontribusi sebesar itu tidak serta-merta meningkatkan akses permodalan sekaligus pemasaran UMKM guna mendorong pertumbuhannya. Sampai akhir September 2015, porsi kredit UMKM terhadap total kredit perbankan nasional masih minim, tak sampai 18% senilai Rp 715,36 triliun.

Padahal seiring dengan keterbukaan ekonomi dunia dan diberlakukannya Masyarakat

Ekonomi Asean (MEA) pada akhir 2015, cepat atau lambat UMKM akan berhubungan dengan rantai nilai global. Masalahnya peluang ini bisa dimaksimalkan hanya jika UMKM mampu meningkatkan akses permodalan sekaligus pemasarannya.

Sebaliknya, jika peluang itu tak tergarap, bukan hanya risiko dijajahnya UMKM nasional oleh UMKM negeri tetangga yang jadi konsekuensinya, tetapi juga kontribusi UMKM pada pertumbuhan ekonomi nasional, termasuk perannya dalam menyerap tenaga kerja.

Risiko ini tentu perlu diantisipasi karena UMKM adalah segmen dengan tingkat literasi keuangan yang relatif rendah. Survei terakhir mentok di angka 15,68% dengan tingkat inklusi keuangan 53,34%, di bawah tingkat literasi keuangan nasional yang 21,84% dengan tingkat inklusi keuangan 59,74%.

Sebagai regulator, Otoritas Jasa Keuangan (OJK) sangat berkepentingan untuk memperluas akses keuangan UMKM yang dinilai masih rendah. Itulah sebabnya, OJK telah menetapkan langkah-langkah agar UMKM dapat memperluas akses keuangannya.

OJK memberikan sejumlah insentif dalam rangka memperluas akses layanan keuangan oleh UMKM, di antaranya melalui penguatan peran Modal Ventura, khususnya untuk usaha yang masih dalam perintah (*start up*). Selain itu OJK juga terus

menyempurnakan regulasi yang menyangkut akses bagi UMKM untuk menjangkau dan memperluas akses permodalannya di pasar modal. Perluasan akses keuangan juga dilakukan dengan memfasilitasi model pembiayaan mikro-syariah.

Adapun, dalam kaitannya dengan penjaminan pembiayaan, penguatan lembaga penjaminan di pusat dan daerah juga akan terus dilakukan. OJK juga terus memperkuat kegiatan edukasi keuangan dengan khusus menasar komunitas UMKM.

Tentu, permodalan bukan satu-satunya permasalahan UMKM. Kedekatan akses modal memang penting tapi faktor lain pun menentukan seperti pengelolaan keuangan, perizinan daerah, kebijakan perpajakan, sampai perubahan perilaku para pelaku bisnis UMKM.

Semua itu tidak bisa diselesaikan sendiri, harus dibuat berbagai upaya oleh semua pihak terkait. Pendekatan yang lebih terintegrasi bisa dilakukan dengan melakukan pertemuan rutin, membuat agenda, mapping kendala dan solusi. Sinergi antarpihak juga harus lebih ditingkatkan. ●



HIGH LEVEL REGIONAL SEMINAR On Empowering MSMEs Through Financial Literacy and Inclusion

Jakarta, Indonesia 1- 2 June 2016