

PROBANK

MEMBANGUN PERBANKAN PROFESIONAL

No. 130 | Tahun XXXIV | September-Oktober 2017



**Regulasi
OJK Dukung
Program
Pemerintah**

**Konsolidasi Perbankan
Merespons Revolusi Digital**

**PENERBIT**

Perhimpunan Bank Nasional
(Perbanas)

PELINDUNG

Badan Pengurus Perbanas

PEMIMPIN REDAKSI

Danny Hartono,
Sekretaris Jenderal Perbanas

WAKIL PEMIMPIN REDAKSI

Rita Mirasari,
Ketua Bidang Humas Perbanas

REDAKTUR PELAKSANA

Achmad Friscantono

SIRKULASI

Wara Sri Indriani
Adrian Burhan

KONSULTAN

Infobank Communication

Redaksi menerima tulisan dari pihak luar. Panjang tulisan 3.000–6.500 karakter.

TARIF IKLAN**Cover**

Depan dalam dan belakang dalam/luar berwarna

• 1 halaman: Rp5.000.000,00

Isi

• 1 halaman: Rp4.000.000,00

• ½ halaman: Rp2.000.000,00

Probank menerima pemasangan iklan dalam bentuk laporan keuangan, *display* produk, dan suplemen profil perusahaan.

ALAMAT REDAKSI/IKLAN

Griya Perbanas Lantai 1
Jalan Perbanas, Karet Kuningan
Setiabudi, Jakarta 12940
Telepon: (021) 5255731, 5223038
Faksimile: (021) 5223037, 5223339

website: www.perbanas.org
e-mail: sekretariat@perbanas.org

IZIN PENERBITAN KHUSUS
MENPEN No. 1882/SK/DITJEN PPG/
STT/1993,
2 September 1993
ISSN: 0854-4174

Transformasi Perbankan pada Era Digital



Teknologi, termasuk di dalamnya teknologi informasi (TI), terus berkembang dan makin maju.

Kemajuan TI pun berdampak pada perubahan perilaku masyarakat sehari-hari, seperti dalam bertransaksi keuangan dengan perbankan. Masyarakat sekarang ini membutuhkan transaksi yang efektif dan efisien. Hal itu menuntut pelaku perbankan untuk terus melakukan inovasi. Banyak cara yang bisa

ditempuh pelaku perbankan untuk mengakomodasi kebutuhan nasabah yang telah berubah itu. Salah satunya dengan mengembangkan perbankan digital (*digital banking*).

Perkembangan teknologi membuat persaingan kini kian ketat. Persaingan tidak hanya terjadi sesama bank, tapi sudah melebar. Berkembangnya perusahaan-perusahaan rintisan (*start up*) atau *financial technology* (*fintech*) yang notabene memberikan layanan dan jasa yang mirip dengan perbankan adalah sebuah tantangan yang harus dihadapi pelaku perbankan. Saat ini industri perbankan, seperti industri lainnya, tengah memasuki era *disruption*. Sebuah era yang, menurut Rhenald Kasali, ditandai dengan hadirnya berbagai inovasi, teknologi, platform, dan model bisnis yang baru.

Menghadapi hal itu, pelaku perbankan mau tak mau harus berbenah, berubah mengikuti perkembangan yang terjadi. Perbankan harus melakukan transformasi. Transformasi menjadi sesuatu yang penting. Tak berlebihan jika pergelaran “Indonesia Banking Expo (IBEX) 2017” mengusung tema “Transformasi Industri Perbankan, Jawaban terhadap Revolusi Teknologi Digital”.

Langkah tersebut merupakan atas perubahan yang terjadi saat ini. Sudah saatnya paradigma klasik tentang perbankan, yaitu industri yang kaku dan terbentur sistem, diubah. *Digital banking* dianggap sebagai cara baru berbisnis karena lebih efektif dan efisien serta memberikan layanan dan solusi yang lebih *customize* bagi nasabah.

Namun, pengembangan *digital banking* di sini bukanlah sekadar digitalisasi produk yang sudah ada, tapi seyogianya mampu mengubah pola pikir dan kebiasaan masyarakat untuk terbiasa menggunakan produk digital. Di lain sisi, yang juga patut menjadi perhatian pelaku perbankan ialah sumber daya manusia (SDM). Dengan adanya transformasi, pelaku perbankan harus melihat kembali peran dari setiap fungsi bank, khususnya di TI, *risk management*, maupun *customer service*.

Memang, hingga saat ini keberadaan perusahaan *fintech* belum terlalu mengganggu bisnis perbankan. Namun, bukan tidak mungkin dalam tiga hingga empat tahun ke depan, keberadaannya akan mengusik eksistensi perbankan. Sebab, perusahaan *fintech* dan perbankan akan bermain di wilayah yang sama. Karena itu, semua pelaku perbankan harus segera menyiapkan *platform* digitalnya untuk penggunaan *data analytic* dan menyiapkannya untuk penetrasi produk perbankan. Ke depan, semua bisnis perbankan lebih banyak dilakukan melalui *channel digital*.

Maraknya pelaku usaha *fintech* semestinya tidak dianggap sebagai ancaman. Justru, pelaku perbankan dan *fintech* bisa saling bersinergi dan berkolaborasi untuk menyediakan produk dan layanan yang lebih baik serta membangun ekosistem keuangan dan jasa transaksi yang makin solid untuk membangun perekonomian nasional. ■

Dari Redaksi 1

Perbanas Utama

**Konsolidasi Perbankan Merespons
Revolusi Digital** 3

Revolusi digital menjadi tantangan tersendiri bagi industri perbankan nasional. Melalui “IBEX 2017”, para pelaku industri ini merespons tantangan tersebut.



Lebih Efisien dan Menjaga Kestinambungan 6

Revolusi Digital: Sebuah Keniscayaan 8

Kemajuan teknologi yang terus bergerak, dan bahkan makin cepat, memengaruhi pola hidup dan pola pikir masyarakat. Hal itu juga berpengaruh pada pola bisnis, yang mengarah ke digitalisasi.

Profil

Benny Purnomo
Presiden Direktur PT Bank MNC Internasional Tbk

Siasat Bank pada Era Digital 9

Tantangan yang dihadapi pelaku perbankan kini kian bertambah dengan munculnya pemain baru bernama *fintech*. *Fintech* sejatinya bisa mendorong perbankan untuk terus berkembang dan berinovasi.



Aktualita

Berharap Tuah Penurunan Suku Bunga Acuan 12

Bunga KUR Turun, UMKM Kian Berkembang 14

Suku bunga KUR terus ditekan. Upaya ini dilakukan guna mendorong dan mengembangkan UMKM di negeri ini.

Sekilas Berita

Dari Perbanas Jateng untuk USM 16

Seminar dan Temu Responden KPw BI Kalbar 17

Peringatan HUT Ke-72 Republik Indonesia 17

Perbanas Jateng Gelar Seminar Perpajakan 17

OJK dan Perbanas Sumut Peduli Pendidikan 24

Liputan Khusus

**Menggali Potensi E-Money
dan Melindungi Konsumen** 18

Transaksi nontunai, terutama menggunakan *e-money*, diprediksi akan meningkat pesat. Apa upaya yang akan dilakukan segenap pemangku kebijakan dan kepentingan untuk meningkatkan penggunaan transaksi nontunai?



Menetapkan Standar dan Batasan 20

Wajar dan Patuh 21

Regulasi

Regulasi OJK Dukung Program Pemerintah 22

Sebagai otoritas, OJK terus mendorong pembangunan ekonomi nasional. Menjelang akhir masa tugasnya, Dewan Komisiner Otoritas Jasa Keuangan periode 2012-2017 mengeluarkan beberapa kebijakan dalam rangka mendorong akselerasi perekonomian.



Suplemen

Piutang yang Nyata-Nyata Tidak Dapat Ditagih

- PT Bank Pembangunan Daerah Jawa Tengah 13

- PT Yanmar Diesel Indonesia 15



Konsolidasi Perbankan Merespons Revolusi Digital

Revolusi digital menjadi tantangan tersendiri bagi industri perbankan nasional. Melalui “IBEX 2017”, para pelaku industri ini merespons tantangan tersebut.

Tantangan yang dihadapi industri perbankan nasional makin beragam. Tidak hanya persaingan dengan sesama pelaku usaha di sektor perbankan, tantangan lain datang dari luar industri keuangan. Tantangan tersebut makin terasa karena pesaingannya juga makin kentara, terutama dengan kian berkembangnya teknologi digital saat ini. Untuk menghadapi tantangan tersebut, industri perbankan harus berkembang mengikuti tren pasar dengan mengembangkan produk dan layanan digitalnya.

Perbanas merespons tantangan tersebut melalui penyelenggaraan “Indonesia Banking Expo (IBEX) 2017”. IBEX kali ini mengusung tema “Transformasi Industri Perbankan, Jawaban terhadap Revolusi Teknologi Digital”.

Ajang tersebut diharapkan mampu memberikan optimisme terhadap para pelaku industri untuk terus mengembangkan produk dan layanan digitalnya masing-masing.

Kartika Wirjoatmodjo, Ketua Umum Perbanas, mengatakan, perbankan digital dianggap sebagai cara baru dalam berbisnis karena lebih efektif dan efisien. Cara berbisnis ini juga dianggap mampu memberikan nilai tambah kepada setiap masyarakat.

Kartika menambahkan, perusahaan komunikasi, transportasi, ritel, dan perbankan sudah diramaikan dengan isu yang sama, yaitu pengembangan teknologi dan digital. Ditambah lagi dengan kebiasaan masyarakat yang mulai bergeser dari layanan konvensional ke layanan digital.

“Demikian juga dengan dunia keuangan dan perbankan yang tidak luput dari disrupsi digital. Hanya, masalahnya, siapa yang akan lebih dulu mengimplementasikan dan sejauh mana mereka mentransformasikan bisnisnya untuk mengikuti perkembangan keinginan konsumen,” ungkapnya pada acara pembukaan “IBEX 2017”.

Menurut Kartika, transformasi pada era digital ini harus melihat kembali peran perbankan, khususnya di bidang teknologi informasi (TI), *risk management*, dan *customer service*. Hal itu akan memaksa perbankan untuk memberikan layanan dan produk yang lebih fleksibel, tapi tetap aman.

Melalui digitalisasi perbankan, tidak hanya produk baru atau produk yang sudah ada yang harus menyesuaikan. Pola pikir dan kebiasaan masyarakat pun harus ikut berubah mengikuti perubahan tersebut. Yang tak kalah penting, sumber daya manusia (SDM) yang ada di industri keuangan.

Masih menurut Kartika, disrupsi digital akan selalu ada di semua sektor industri. Hanya, masalahnya, disrupsi tersebut akan dirangkul sebagai mitra atau akan selamanya dianggap sebagai pesaing.

Perbankan maupun perusahaan *financial technology* (*fintech*) seharusnya tidak melihat masing-masing sebagai ancaman. Sebaliknya, ini justru bisa menjadi peluang untuk saling bersinergi, berkolaborasi, dan saling melengkapi dengan keunggulan masing-masing. Setiap pihak makin tertantang untuk menyediakan produk dan layanan yang lebih baik sehingga kolaborasi tersebut bisa membangun sebuah ekosistem keuangan dan jasa transaksi yang makin solid untuk mendukung pertumbuhan ekonomi nasional.

Dalam hal ini, pemerintah dan regulator memiliki peranan yang sangat penting untuk menciptakan kompetisi bisnis yang sehat dan berimbang antara perbankan dan perusahaan *fintech* demi mendukung pertumbuhan ekonomi nasional. “Penguatan teknologi akan mendukung industri perbankan menjadi efektif dan efisien. Dengan teknologi, semua bank akan dapat mempersingkat seluruh proses bisnisnya,” sambung Kartika.

Sementara itu, menurut Sis Apik Wijayanto, Ketua *Steering Committee* “IBEX 2017”, pelaksanaan IBEX merupakan bentuk komitmen pelaku industri untuk maju bersama pada era yang serba digital. Perbankan harus mampu merangkul teknologi agar ke depan mampu bermain di lahan yang lebih luas lagi.

“IBEX 2017 digelar sebagai wujud komitmen pelaku perbankan Indonesia, bersama-sama dengan pelaku usaha dari berbagai bidang, seperti telekomunikasi, transportasi, dan ritel, untuk mengusung inovasi teknologi sistem pembayaran yang sesuai dengan perubahan perilaku konsumen ke arah digitalisasi,” jelasnya.



Kartika Wirjoatmodjo; cara baru

Pengembangan produk dan layanan digital merupakan bentuk partisipasi perbankan dalam meningkatkan inklusi keuangan yang merupakan salah satu program pemerintah. Sejumlah pelaku perbankan tercatat sudah menggelontorkan biaya investasi yang tak sedikit untuk mendukung program tersebut.

Sebelumnya, masyarakat telah mengenal layanan perbankan digital dalam bentuk yang masih tradisional, seperti layanan *automatic teller machine (ATM)*, *electronic data capture (EDC)*, *internet banking*, *short message service (SMS) banking*, dan *phone banking*. Saat ini layanan tersebut akan terus dikembangkan agar masyarakat makin mudah melakukan transaksi perbankan.

Penggunaan teknologi digital makin mendekatkan bank dengan nasabahnya. Teknologi dan informasi memudahkan perbankan dalam menyimpan, merekam, dan mengambil data nasabah sehingga membantunya dalam menjaga hubungan baik dengan konsumen, mengatasi keluhan konsumen, serta mencocokkan produk yang sesuai dengan kebutuhan konsumen.

Siapkan Penetrasi Produk Digital

Kebutuhan masyarakat akan produk jasa keuangan makin tinggi, terutama produk-produk yang berbasis digital. Kemudahan penggunaan produk digital dan kecepatan layanan yang ditawarkan membuat masyarakat makin banyak yang tertarik menggunakan produk tersebut. Hal ini kemudian menjadi tren yang makin diminati masyarakat, terutama mereka yang sudah melek teknologi.

Bagi Bank Negara Indonesia (BNI), hal itu merupakan peluang untuk makin memasarkan produk-produk digitalnya yang makin banyak dan berkembang. Bersamaan dengan momentum “IBEX 2017”, BNI menampilkan BNI Mobile Payment, aplikasi BNI BISA, BNI Digital Loan, hingga *bank guarantee online*.

Melalui produk-produk tersebut, BNI memberikan kemudahan secara digital. Mulai dari sistem pembayaran yang bersifat *cardless* karena hanya menggunakan telepon genggam, aliran informasi pertanian bagi nasabah dan debitur BNI yang mata pencahariaannya di sektor pertanian dan perkebunan dengan hanya menggunakan satu aplikasi, hingga kemudahan mendapatkan jaminan bank tanpa harus berlama-lama bertemu dengan *customer service*.

Sementara itu, masyarakat yang hendak mengajukan aplikasi pinjaman cukup mengunjungi alamat situs *eform.bni.co.id* untuk mendapatkan manfaat dan kemudahan produk BNI *Digital Loan*. BNI juga aktif membuka Agen46 yang merupakan kepanjangan tangannya di daerah-daerah yang memiliki keterbatasan akses ke *outlet-outlet* BNI dalam koridor Program Laku Pandai Otoritas Jasa Keuangan (OJK).

Melalui Agen46 yang mendapatkan sentuhan teknologi digital, seorang ibu rumah tangga atau pemilik warung kini

dapat melayani pembukaan rekening, menerima tabungan, menyalurkan subsidi, menerima dan menyalurkan bantuan sosial, hingga membayar pulsa atau cicilan asuransi. Saat ini BNI sudah membuka lebih dari 50.000 Agen46.

Hal serupa juga dilakukan Bank Central Asia (BCA). Pengembangan produk dan layanan terus dilakukan bank ini agar makin bersaing pada era digital. BCA tidak menganggap pemain-pemain baru itu sebagai pesaing.

Jahja Setiaatmadja, Presiden Direktur BCA, mengatakan, pemain digital bukanlah monster yang harus ditakuti. Para pemain digital tersebut cukup diawasi perkembangannya untuk bisa ditiru oleh industri perbankan, terutama dalam pengembangan produknya.

“Awalnya memang takut juga terhadap *fintech*. Namun, yang namanya monster itu selalu ada yang bisa dijinakkan dan dijadikan teman. Jadi, kami terus awasi perkembangannya agar kami tahu lebih dalam. *Toh*, mereka juga masih perlu perbankan sampai saat ini,” ungkapnya.

Meski demikian, Jahja mengaku tetap harus memilah-milah pemain *fintech* mana yang harus dirangkul untuk bisa sama-sama berkembang. Selain itu, proses bisnisnya harus menyesuaikan dengan zaman kekinian—jika perlu mengikuti proses bisnis pemain *fintech* yang terkenal cepat.

Ia menambahkan, selain mengembangkan produk dan layanan, hal lain yang tak boleh dilupakan adalah edukasi kepada nasabah. Perbankan harus mulai mengenalkan produk-produk digitalnya kepada masyarakat. ■

Agus Martowardojo, Gubernur BI Pengembangan Harus Berjalan Aman



Industri perbankan dinilai sudah memberikan kontribusi terbaiknya terhadap pertumbuhan ekonomi nasional. Meski kondisi ekonomi dunia masih belum pasti, pertumbuhan ekonomi Indonesia tercatat tumbuh cukup signifikan. Terutama, pada tiga triwulan terakhir, perekonomian Indonesia masih mengarah pada pertumbuhan yang positif.

Selama ini sistem perbankan di Tanah Air masih relatif aman. Dilihat dari transaksi besar dan transaksi kecil, sistem perbankan di dalam negeri masih bisa memberikan kontribusi yang positif terhadap pertumbuhan ekonomi nasional.

Untuk mendukung sistem perbankan yang makin baik, Bank Indonesia (BI) berharap, pengembangan sistem tersebut berjalan aman, lancar, dan efisien. Hal ini harus menjadi pegangan utama seluruh pelaku industri.

Saat ini revolusi yang terjadi di ranah digital merupakan revolusi industri keempat yang tengah melanda seluruh dunia. Pada fase ini hampir semua hal tersentuh layanan digital, tak terkecuali industri jasa keuangan, terutama perbankan.

“Saat ini kita memasuki era revolusi digital, yang juga disebut sebagai revolusi industri keempat. Jika revolusi industri pertama ditandai dengan lahirnya mesin uap, revolusi industri kedua dengan munculnya elektrifikasi dan produksi massal, dan revolusi industri ketiga ditandai dengan munculnya teknologi internet, maka revolusi industri keempat adalah fase di mana hampir semua sendi kehidupan kita telah tersentuh layanan digital,” jelas Agus Martowardojo, Gubernur BI.

Revolusi digital ini makin terlihat jelas dari pertumbuhan perusahaan *start up* berbasis digital yang makin pesat di segala sektor. Tak hanya sektor perdagangan dan jasa (*e-commerce*), perusahaan *start up* digital juga sudah mulai merambah moda transportasi, moda pembayaran, bahkan pembiayaan.

Wimboh Santoso, Ketua Dewan Komisiner OJK Harus Berdampak Positif



Perubahan di segala sektor akibat revolusi digital harus membawa perubahan positif bagi semuanya. Untuk itu, Otoritas Jasa Keuangan (OJK) sangat mendukung inovasi di bidang digital tersebut. Peralpnya, hal ini akan memaksimalkan *value* perusahaan itu sendiri dan pelanggannya.

Inovasi yang dilakukan pelaku industri di sektor jasa keuangan juga harus adil. Dalam mengembangkan sebuah produk atau layanan, tidak boleh ada yang dieksploitasi, baik eksploitasi dari lembaga ke *customer* maupun sebaliknya.

“Sebelumnya, *guiding principal* yang ada di lapangan harus jelas. Produknya harus jelas, siapa yang akan mengaturnya.

Jangan sampai ada *blind spot* dan tidak boleh ada yang merasa tidak diatur. Semuanya harus ada kejelasan domain siapa terhadap produk tertentu,” tutur Wimboh Santoso, Ketua Dewan Komisiner OJK.

Ke depan OJK juga akan menyiapkan regulasi yang jelas mengenai setiap produk yang terkait dengan industri jasa keuangan, terutama produk digital. Jika ada produk yang masih belum jelas, akan dibuatkan wadah sementara untuk menampungnya sebelum dilepas kembali ke pasar.

Hal itu dilakukan OJK semata-mata untuk kepentingan perlindungan konsumen. Peralpnya, setiap ada kerugian yang dialami pelanggan, aduannya akan selalu masuk ke OJK, meski produk tersebut bukan produk jasa keuangan.

Lebih Efisien dan Menjaga Kestinambungan

Persaingan bisnis yang ketat mendorong industri perbankan untuk terus berinovasi dalam melayani nasabahnya. Inovasi teknologi menjadi salah satu jalan yang harus ditempuh oleh para pelaku usaha di sektor ini.

Menjadi salah satu industri utama yang paling berkontribusi terhadap pertumbuhan ekonomi nasional, perbankan terus berbenah diri untuk meningkatkan kinerjanya. Sempat mengalami perlambatan penyaluran kredit tidak menghentikan industri ini untuk terus memperbaiki layanannya.

Kartika Wirjoatmodjo, Direktur Utama Bank Mandiri, mengatakan, penyaluran kredit perbankan mengalami pertumbuhan *double digit* dalam beberapa tahun terakhir. Namun, sampai dengan pertengahan 2017, penyaluran kredit perbankan hanya tumbuh 7,75% dari periode yang sama tahun sebelumnya.

Dia melanjutkan, meski mengalami pertumbuhan yang terbatas, Indonesia masih lebih baik jika dibandingkan dengan beberapa negara tetangga. Hal ini disebabkan geliat investasi lokal dan internasional yang kian terasa, terutama di sektor infrastruktur.

Perekonomian yang membaik ini juga ikut menguatkan rasio permodalan perbankan nasional. Sampai dengan saat ini, rasio kecukupan modal (*capital adequacy ratio* atau *CAR*) mencapai 22,7% dengan *loan to deposit ratio* (*LDR*) mencapai 89%. Kondisi ini juga memberikan optimisme bagi pelaku industri untuk terus memberikan kontribusi kepada perekonomian nasional.

Kartika melanjutkan, kontribusi perbankan akan lebih baik lagi jika semua pelaku industri bisa melakukan proses bisnis dengan lebih efisien. Salah satu cara untuk mendukung hal tersebut ialah dengan mendorong dan merealisasikan program perbankan digital (*digital banking*).

Saat ini perusahaan komunikasi, transportasi, dan ritel telah diramaikan dengan isu yang sama, yaitu pengembangan teknologi dan digital seiring dengan kebutuhan konsumen dalam mengadopsi teknologi baru. Demikian juga dengan dunia keuangan dan perbankan yang tidak luput dari disrupsi digital.

“Perubahan ini diharapkan mampu mengubah paradigma yang klasik bahwa perbankan adalah industri yang kaku dan terbentur sistem. Perbankan digital dianggap sebagai cara baru berbisnis karena lebih efektif dan efisien serta memberikan



layanan dan solusi yang lebih *customize* bagi nasabah,” jelasnya.

Digital banking di sini bukan sekadar digitalisasi produk yang sudah ada. Mengubah pola pikir dan kebiasaan masyarakat untuk terbiasa menggunakan produk digital juga harus dilakukan oleh semua pelaku industri.

Menurut Kartika, yang juga tidak kalah pentingnya untuk diperhatikan ialah para karyawan di industri keuangan. Dengan transformasi ini, kita harus melihat kembali peran dari setiap fungsi perbankan, khususnya di bidang teknologi informasi (TI), *risk management*, maupun *customer service*.

Investasi yang disiapkan setiap pelaku industri juga tidak sedikit untuk mendukung *digital banking* ini. Setidaknya, kata Kartika, setiap bank menyiapkan anggaran sebesar Rp1 triliun-Rp4 triliun setiap tahunnya untuk melaksanakan program digitalisasi ini.

“Literasi digital di Indonesia tinggi sekali. Namun, ini dilematis. Masyarakat Indonesia lebih mengerti media sosial daripada perbankan. Jadi, ini merupakan tugas kita meningkatkan literasi ini. Investasi tadi juga salah satu cara kami untuk meningkatkan literasi digital ini,” sambungnya.

Sebagai salah satu bank terbesar di Tanah Air, menurut Kartika, Bank Mandiri juga terdampak oleh tren digital ini. Transaksi yang terjadi di kanal digital sudah lebih dari 50% dalam dua tahun terakhir. Peningkatan terbesar terjadi pada transaksi *mobile banking*.

Transaksi cabang sudah sangat rendah dan pelan-pelan akan hilang dalam lima sampai dengan sepuluh tahun. Transaksi *ATM* juga sudah menurun dan mulai digantikan dengan transaksi *mobile banking*. Jadi, ini merupakan keniscayaan yang tidak mungkin kita tarik mundur lagi.

Masih menurut Kartika, banyaknya perusahaan *fintech* sekarang ini memang belum terlalu mengganggu bisnis perbankan secara signifikan. Namun, dalam tiga sampai dengan empat tahun ke depan, persaingan itu akan kian terasa karena perusahaan *fintech* dan perbankan akan bermain di wilayah yang sama.

Karena itu, semua pelaku industri harus segera menyiapkan *platform* digitalnya untuk penggunaan *data analytics* dan menyiapkannya untuk penetrasi produk perbankan. Ke depan, semua bisnis perbankan akan lebih banyak dilakukan melalui *channel digital* ini.

“Kalau di beberapa perusahaan luar negeri, mereka sudah menganggap perusahaannya adalah perusahaan digital yang memiliki lisensi perbankan. Yang penting, bagaimana organisasi perbankan bisa mereplikasi kemampuan *fintech* dalam mengembangkan produk,” jelas Kartika.

Sasar Pengusaha Lokal

Era digital seperti sekarang memang memudahkan siapa saja untuk mengakses produk keuangan. Tidak hanya kalangan atas, kalangan menengah dan bawah juga memiliki kesempatan yang sama untuk mendapatkan pelayanan produk keuangan.

Namun, di balik kemudahan-kemudahan itu ada kekhawatiran dari sebagian masyarakat, dalam hal ini para pengusaha lokal. Jahja Setiaatmadja, Presiden Direktur Bank Central Asia (BCA), mengatakan, banyaknya *platform* digital ternyata memudahkan pengusaha dari luar negeri untuk masuk ke Tanah Air. Hal ini membuat para pengusaha lokal menjadi terdesak di negeri sendiri untuk memasarkan produknya.

“Kenapa saya khawatir, yang dipersiapkan adalah *user* yang mengonsumsi melalui *online*. Semua arahnya seperti itu. Tapi, di balik itu, bagaimana mendorong produsen lokal di mana mereka adalah nasabah perbankan, debitur perbankan untuk *placement* barang mereka pada *platform* ini,” ujar Jahja.

Dia melanjutkan, era digitalisasi ini juga harus menyasar para pelaku usaha kecil. Pasalnya, sebagai nasabah perbankan juga, para pengusaha itu harus tetap maju di negerinya sendiri dan jangan kalah saing dengan para pemain asing.

Jika para pengusaha kecil itu kalah saing, nasabah

perbankan juga akan berkurang dan ini akan merugikan perbankan itu sendiri. Kalau sampai ini terjadi, tantangan yang dihadapi perbankan bukan lagi dengan perusahaan *fintech* yang memiliki produk *peer to peer* atau *payment system*, melainkan hilangnya nasabah yang akan membuat perbankan di Tanah Air makin sulit untuk berkembang.

Digitalisasi perbankan tetap harus dilakukan dengan menyasar semua segmen nasabah. Untuk itu, para pemain baru di bisnis digital juga harus memiliki *playing field* yang sama dengan industri perbankan. Tidak hanya itu, regulasi yang jelas harus disusun oleh regulator agar persaingan yang terjadi di pasar kian sehat.

Masih menurut Jahja, sebelum

masuk bisnis digital, perbankan harus menyiapkan beberapa hal, di antaranya sistem yang baik. Sistem ini tidak hanya dari perangkatnya, tapi juga sumber daya manusia (SDM). Setiap program atau produk harus bisa dikerjakan dengan cepat dan baik melalui sistem ini.

“Kami sendiri, dulu kalau *create* program bisa setahun atau sembilan bulan. Enam bulan itu mimpi. Sekarang, dua sampai tiga minggu bisa dapat program baru. Pola kerja berubah drastis. Dulu pola kerja dari atas ke bawah, sekarang ada grup-grup sendiri,” katanya.

Selain sistem dan SDM, perbankan harus menyiapkan robot-robot. Robot ini menjadi keniscayaan tersendiri bagi perbankan. Ke depannya, *call center*, pembukaan rekening, dan sebagainya harus disiapkan dengan *video call* agar semua bisa lebih efisien.

Perbankan tidak perlu lagi buka cabang di daerah-daerah terpencil, tapi hanya cukup bekerja sama dengan perusahaan teknologi yang memiliki jaringan sampai ke sana. Menurut Jahja, perbankan tidak akan mungkin membuat *base transceiver station (BTS)* di setiap daerah. Investasi perbankan tidak akan sampai ke ranah tersebut.

“Suatu investasi pasti membutuhkan biaya besar. Saya setuju kalau jangan semua bank melakukan investasi yang sama. Harus ada suatu *platform* bersama yang dipakai bersama. Ini *fair aja*. Jangan yang sudah besar dan investasi tapi harus *prodeo*. Ini ‘kan jadi gak adil juga,” tutupnya. ■



Jahja Setiaatmadja; mendorong produsen lokal

Revolusi Digital: Sebuah Keniscayaan

Perkembangan teknologi yang terus bergerak, dan bahkan makin cepat, memengaruhi pola hidup dan pola pikir masyarakat. Hal itu juga berpengaruh pada pola bisnis, yang mengarah ke digitalisasi.

Perubahan ekonomi dari ekonomi berbasis komoditas menjadi ekonomi berbasis layanan ikut mengubah tren pertumbuhan ekonomi. Pertumbuhan ekonomi, dalam hal ini ekonomi Indonesia, menjadi agak sedikit tertahan dengan perubahan basis ekonomi ini.

Sektor perbankan juga terdampak oleh perubahan tren tersebut. Biasanya, industri perbankan mengalami pertumbuhan relatif tinggi, dua digit, sekarang hanya mampu bertumbuh satu digit. Hal ini sudah terjadi selama beberapa tahun belakangan ini.

Rudiantara, Menteri Komunikasi dan Informatika, mengatakan, pertumbuhan ekonomi dari industri perbankan atau keuangan juga ikut memengaruhi pertumbuhan di sektor komunikasi dan media. Meski kontribusinya terhadap produk domestik bruto (PDB) masih kecil, perannya sangat penting pada era digital.

Menurut dia, perubahan yang ada di dunia ini terjadi dengan cepat. Perubahan itu didorong oleh revolusi teknologi yang terus berubah setiap saat. Tidak terkecuali dengan industri perbankan yang sangat bergantung pada teknologi.

Karena itu, dirinya terus berusaha untuk memajukan teknologi di Tanah Air dengan mengembangkan layanan *broadband*. Saat ini baru sebagian kecil yang terlingkupi oleh layanan tersebut atau sekitar 22%.

“Teknologi *broadband* ini yang dimanfaatkan oleh perbankan. Ini adalah *core*-nya seperti yang terjadi di Jakarta. *Coverage* seluler di Indonesia masih belum merata dan mahal pembangunannya, terutama di luar Pulau Jawa,” jelasnya pada pembukaan acara “Indonesia Banking Expo 2017”.

Masih menurut Rudi, pemerintah akan mendukung revolusi digital yang diusung oleh semua pelaku industri, termasuk juga industri perbankan. Setidaknya ada tiga dukungan yang akan dilakukan pemerintah: dukungan jaringan, dukungan peralatan, dan dukungan aplikasi.

Saat ini semua sektor industri tidak bisa menghindari perkembangan teknologi. Karena itu, semua pihak akan dirangkul untuk mengembangkan layanan teknologi ini. Bank



Andreas Hassim; secepatnya

Indonesia (BI) dan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) juga akan menyesuaikan dari sisi regulasi untuk ke depannya.

“*If we cannot beat them, we join them.* Sebelum mereka masuk, kita datangi kantornya. Kalau mereka yang datang, mereka akan minta aturan sesuai dengan kemauan mereka. Kalau kita yang datang, kita yang menentukan aturannya. Bagaimana pun kepentingan nasional harus terus diutamakan,” jelas Rudi.

Sementara itu, Andreas Hassim, pengamat industri perbankan, mengatakan, perubahan industri perbankan harus dilakukan secepatnya. Layanan digital yang ditawarkan dari luar industri perbankan kian beragam dan membuat nasabah

perbankan mulai beralih dari layanan konvensional ke layanan digital.

Perbankan jangan menganggap para pemain baru tersebut sebagai pesaing, tapi diperlakukan sebagai mitra yang harus segera direspons dengan upaya kolaborasi. Melalui kolaborasi ini, industri perbankan dan industri lainnya yang bergerak di layanan digital akan maju bersama dan membawa perekonomian Indonesia ke arah yang lebih baik lagi.

“Ada beberapa langkah yang harus dilakukan perbankan untuk menyukseskan *digital banking* ini. Pertama, perbankan harus menyediakan media penghubung antara layanan *fintech* dan layanan perbankan. Kedua, perbankan harus menyiapkan proses bisnis digitalnya. Ketiga, perbankan harus menciptakan *customer experience* dan *operational excellence* melalui pemanfaatan data,” jelas Andreas.

Masih menurut Andreas, segala langkah perubahan tadi juga dapat dimanfaatkan pada operasional bank untuk pengelolaan risiko dalam mencegah *fraud*. Pengelolaan *big data* juga dapat melatih sumber daya manusia untuk bekerja lebih maksimal dalam setiap proses bisnis.

Pada akhirnya, perkembangan teknologi akan mengubah kebiasaan masyarakat dalam menggunakan jasa perbankan dalam memilih produk dan layanan keuangan. Hal ini juga akan mendorong industri perbankan untuk mewujudkan *digital banking* yang sesungguhnya. ■

Benny Purnomo,
Presiden Direktur PT Bank MNC Internasional Tbk

Siasat Bank pada Era Digital

Tantangan yang dihadapi pelaku perbankan kini kian bertambah dengan munculnya pemain baru bernama *fintech*. *Fintech* sejatinya bisa mendorong perbankan untuk terus berkembang dan berinovasi.

Kemunculan *financial technology (fintech)* dinilai oleh beberapa kalangan akan menjadi pesaing serius bagi industri perbankan. Namun, tidak demikian menurut Benny Purnomo, Presiden Direktur PT Bank MNC Internasional (MNC Bank).

“*Fintech* ini katanya bisa menggerus bisnis perbankan sekitar 20%-30%. Saya melihatnya ini adalah sebagai suatu peluang,”katanya.

Peluang seperti apa yang dimaksud Benny dengan kemunculan *fintech* tersebut? Dengan era yang sudah berubah, apa yang sedang dan akan dilakukan MNC Bank? Berikut penjelasan Benny Purnomo. Petikannya:

Bagaimana pendapat Anda mengenai perkembangan perbankan saat ini?

Perbankan tahun ini punya tantangan yang berat. Artinya, dengan ekonomi seperti ini, yang pasti adalah di kredit. Penyaluran kredit pada 2017 cukup berat. Fungsi bank yang utama adalah menghimpun dana masyarakat dan menyalurkannya dalam bentuk kredit. Kalau dilihat, sekarang penghimpunan DPK *sih* aman, tapi kalau kredit, ini agak berat. Saya pribadi berharap kalau pada akhir tahun ini akan ada perbaikan.

Ada sektor tertentu?

Sektor konstruksi, properti, dan perdagangan yang agak menurun sedikit. Kalau bicara dengan para pelaku usaha, mereka memang *wait and see*. Mereka tidak ekspansi dulu. Karena, untuk kebutuhan sehari-hari, mereka tidak butuh kredit. Mereka bisa pakai dana mereka sendiri. Kredit hanya dipakai untuk ekspansi. Untuk operasional, mereka pakai *cash* sendiri saja.





Jadi, banyak perusahaan *wait and see* untuk ambil kredit. Saat ini bukan saat yang tepat untuk ekspansi. Ini pengalaman yang saya alami pada tahun ini. Jadi, saya berharap ekonomi Indonesia bisa lebih baik lagi pada tahun depan. Kalau dilihat dari data yang ada, pertumbuhan kredit memang masih sedikit.

Bagaimana dengan kredit konsumen?

Kalau bicara kredit ini, di MNC Bank meningkatnya cukup tajam. Kalau di sini ada dua produk yang menonjol. Pertama adalah kartu kredit. *Card holder*-nya sekitar 140.000 dari sebelumnya yang hanya 3.000 pada 2016 awal. Bank ini ‘kan diambil alih, jadi saat itu hanya 3.000. *Outstanding* kredit per September 2017 sekitar Rp300 miliar. Ini cukup bagus.

Kedua adalah *mortgage*. Ini juga tumbuh cukup bagus. Sekarang relatif di rata-rata sekitar 70-80 miliar per bulan. Jadi, pertumbuhannya dulu ketika zaman lama, ketika infrastruktur belum dibangun, bisa Rp5 miliar per bulan sudah sangat bagus. Jadi, itu pertumbuhannya memang cukup tinggi. Jadi, kami memang mengandalkan pertumbuhan kredit dari sektor konsumen daripada sektor komersial. Karena komersial banyak menurun, kami mengincar dari sektor lainnya.

Kalau memang kredit agak berat, persaingannya bagaimana di industri?

Persaingan di sektor konsumen memang cukup ketat. Bicara KPR, bank berlomba-lomba untuk kasih bunga yang di bawah. Ini merupakan tantangan bagi MNC, di mana kami adalah BUKU 2 di mana *cost of fund* pasti lebih tinggi daripada BUKU 3 dan 4. Kami di angka 7%, di mana bank lain bisa kasih 7% untuk kredit. Ini adalah tantangan yang berat buat kami.

Jadi, kalau bicara kartu kredit, sekarang hampir setiap orang yang *eligible* untuk bank pasti punya kartu kredit. Bahkan, di kantongnya bisa ada lebih dari 4-5 kartu kredit. Kami menyiasati, bagaimana kartu kredit dari kami bisa ada di antara itu semua. Tentunya juga harus aktif dipakai.

Bagaimana dengan era disrupsi seperti sekarang?

Persaingan memang bukan dari industri yang sama kalau sekarang. Orang banyak bicara soal *fintech*. *Fintech* ini katanya bisa menggerus bisnis perbankan sekitar 20%-30%. Saya melihatnya ini adalah sebagai suatu peluang. *Fintech* itu

ada bukan untuk dimusuhi, melainkan untuk dirangkul. Karena, *fintech* jauh lebih fleksibel daripada bank. Aturannya juga sangat fleksibel. Dan, jangan salah, aturan *fintech* di sini ini, belakangnya harus tetap ada bank. Mereka harus punya akun bank untuk transfer-transfer. Kalau *fintech* ini sukses, bank akan kelimpahan. Inilah peluang yang saya maksud tadi.

Bagaimana dengan digitalisasi?

MNC Bank sudah mencanangkan dari 2014 untuk masuk ke ranah digital. Pelayanan keuangan digital ini sudah direncanakan sejak lama. Kalau bicara fase perencanaan dan pengembangan bank ini, itu ada beberapa fase.

Pertama, 2015-2017, adalah *foundation building*. Ini harus dilakukan karena bank yang lama tidak punya infrastruktur yang kuat untuk konsumen. Mereka terbiasa main di komersial dan korporasi. Sehingga, ketika diambil alih, kami juga harus ubah strategi bisnisnya.

Jadi, dalam tiga tahun ini, kami bangun *mobile banking*. Kami bangun *internet banking*. Kami bangun beberapa aplikasi di *HP*. Ada tiga setidaknya: Punya Kartu untuk kartu kredit, Punya Celengan untuk tabungan, dan Punya Rumah untuk KPR. Hal yang membanggakan ialah Punya Celengan dapat dua penghargaan, yaitu pertama penghargaan inovatif di bank kelompok BUKU 2 dan pertama di Indonesia di mana orang tua bisa mendidik anaknya untuk mengenal keuangan sejak dini. Bentuknya adalah *gamification*. Ini yang akhirnya dapat penghargaan.

Jadi, tidak semata-mata untuk peningkatan saldo, tapi ada juga unsur pendidikan di dalamnya. Jadi, dalam tiga tahun pertama kami bereskan infrastruktur untuk pasar konsumen.

Fase kedua, 2018-2019, ketika ini semua siap, tinggal dijual. Istilahnya adalah *focusing* di bisnis di mana bank ini bisa menggunakan infrastruktur yang sudah dibangun untuk meningkatkan bisnisnya.

Ada strategi lain menghadapi era digital ini?

Ada dua pendekatan. Pertama, kami bangun sendiri sistem yang ada. Jadi, yang sekarang ada ialah kami bangun sendiri semua. Aplikasi ini kerja sama dengan orang lain untuk *develop*, tapi semuanya kami operasikan sendiri.

Kami saat ini sedang memikirkan pada 2018 untuk bekerja sama dengan MNC grup minta mereka untuk bangun *fintech company* dan MNC Bank berdiri di belakang. Mengapa begitu, karena aturan OJK untuk *fintech* jauh lebih fleksibel daripada dijalankan oleh perbankan itu sendiri. Saya cuma menjaga di belakang. Apa yang dilakukan *fintech*, pasti perlu perbankan.

Jika grup membangun fintech, akan menysasar ke mana nantinya?

Yang pasti yang mengarah ke konsumen. Pastinya *fintech* yang tidak mengarah ke mikro karena sesuai dengan level target yang disasar MNC Bank, yaitu konsumen. Jadi, kalau bikin sendiri atau kerja sama, kami akan cari yang selevel dengan MNC Bank untuk targetnya. Ini masih belum dipastikan. Tapi, yang pasti, kami akan main di konsumen.

Kalau main di mikro terlalu kecil. Nanti malah ongkosnya jadi terlalu mahal. Bagaimana pun, setiap bisnis itu harus menghasilkan.

Peran Anda di kepengurusan Perbanas seperti apa?

Saya hanya pembantu di bidang pengkajian dan pengembangan perbankan. Aktivasnya bikin seminar, *CEO forum*, *focus group discussion* bagaimana perbankan di Indonesia bisa berkembang dengan baik dan *prudent*. Lalu, hal apa yang bisa dikembangkan dan dilakukan agar perbankan bisa besar dan setiap perbankan mendapat benefit dari sana dan masyarakat juga bisa terlayani dengan baik.

Kalau melihat dari yang Anda lakukan di Perbanas, itu terkait dengan industri. Respons para pelaku industri dan masukan kepada regulator?

Ada beberapa masukan kepada regulator. Setiap ada POJK baru, Perbanas pasti dilibatkan di sana. Baik itu produknya, hukumnya, maupun *compliance*-nya, termasuk juga sosialisasinya. Tim dari kami dan tim lainnya sering menjadi partner untuk melakukan kajian. Jadi, kalau ada draf, pasti sampai ke kami dulu, kami bahas dulu, baru disampaikan kembali ke regulator. Jadi, sebelum jadi aturan, kami *review* dulu aturan itu. Kedua, kami melakukan *CEO forum*, bagaimana para *CEO* bank ini di-*update* mengenai pengetahuan perbankan.

Menurut Anda, industri perbankan ini akan seperti apa ke depannya?

Orang boleh bicara dengan teknologi sekarang ini, bank bisa tidak ada, yang ada hanya *banking*. Katanya, di luar negeri sudah banyak bank yang tutup karena ini. Kalau dari kacamata saya, di sini, untuk menghilangkan cabang rasanya tidak semudah itu. Setidaknya perlu waktu untuk itu semua. Ini pasti tidak sebentar, mungkin 10-15 tahun yang akan datang kalau mau melihat cabang itu hilang sama sekali.

Mengapa demikian?

Sebab, orang Indonesia, interaksi antarmanusia itu masih signifikan, di mana orang merasa senang bertemu dengan orang. Jadi, yang hilang dengan adanya teknologi ini ialah *face to face*. Ketika orang bicara melalui telepon atau internet pasti beda dibandingkan jika mereka bertemu.

Karakter orang Indonesia adalah suka kumpul. Ini yang menjadi salah satu alasan kenapa cabang masih sangat dibutuhkan. Orang masih senang ke cabang ketemu *CS* dan *ngobrol*. Jadi, tidak sekadar buka akun lewat *virtual account* dan *mobile phone*. Yang dicari ke cabang itu adalah kedekatannya, keterikatannya, dan rasa diperhatikannya.

Kedua, di sini, infrastruktur untuk *broadband* masih dalam taraf pembangunan. Ini tergantung pemerintah seberapa cepat bisa menyediakan ini semua. Kita saja masih suka mengeluh lemot kalau pakai internet. Ini jadi tantangan sendiri. Pasar di sini juga masih sangat besar. Dari 250 juta masyarakat, yang punya rekening itu baru 75-80 juta. Ini saja masih kalah sama pemegang *HP* yang satu orang bisa punya dua. Sekarang kalau lihat bank besar, mereka tetap saja buka cabang.

Ada rencana MNC Bank naik kelas?

Ada, tapi itu tidak gampang. Modal di atas Rp5 triliun itu tidak gampang. Modal bank ini dari Rp400 miliar ke Rp5 triliun 'kan perlu perjuangan yang keras. Bank lebih banyak

inject money. Bicara MNC, investor lebih baik *inject* di properti daripada di bank. Di sana akan lebih banyak berbuah.

Ini memang tantangan bagi perbankan. Saya juga setuju dengan OJK kalau mutu perbankan di Indonesia bisa jauh lebih baik. Kalau bicara portofolio perbankan di ASEAN memang Indonesia yang paling besar, tapi per banknya, tidak ada satu bank di Tanah Air yang masuk. Ini karena jumlah bank di Indonesia masih sangat banyak.

Apa cita-cita Anda dulu sebelum menjadi bankir?

Saya punya cita-cita menjadi arsitek. Saya suka sekali corat-corek. Orang tua saya hanya guru yang sudah tidak bekerja saat itu. Saya cuma disuruh ambil kuliah yang gampang punya kerjaan saat lulus. Mama saya hanya bisa bayar kuliah untuk empat tahun saat itu. Jadi, mau tidak mau saya harus jadi sarjana. Kalau jadi arsitek, minimal perlu 4,5-5 tahun. Kalau ambil arsitek, saya harus ke Parahyangan di Bandung dan ini perlu biaya lagi. Jadinya saya ambil ekonomi di Atma Jaya saat itu.

Saya masuk kuliah 85, lulus 89. Saat itu Indonesia memang sedang *booming* perbankan, tapi saya tidak langsung ke sana. Saya masuk ke *holding company*, Inti Salim Corpora. Baru pada 1992, saya masuk ke BCA. Kerjanya *ngisi* uang di *ATM*. Dulu itu belum pakai operator, belakangan baru pakai operator.

Bagaimana ceritanya Anda menjadi bankir?

Saya mulai memang dari bawah. Belajar dari isi uang, membersihkan *ATM* dan ruang *ATM*. Dari sana, saya belajar bagaimana operasi *ATM* dan bagaimana mengelola *ATM*. Sampai saya terakhir di BCA pada 2006 sudah jadi kabiro.

Kemudian, pada 2006, saya diajak ke NISP karena OCBC baru ambil dan ekspansi besar-besaran. Di BCA saya pernah buka 1.000 *ATM* dan 350 kantor kas dalam waktu 1 tahun. Saya diminta duplikasi itu di NISP untuk buka cabang. Jadi, saat itu NISP hanya punya 190 kantor. Dalam waktu tiga tahun NISP membuka 170 kantor cabang baru. Kemudian, saya diminta untuk bantu Bank Century (Bank Mutiara) pada 2009 sampai dengan 2014 dan 2014 saya ke MNC.

Saya kalau dilihat tidak pernah menikmati buah. Saya hanya kebagian mencangkul dan menggarapnya. Yang *metik* selalu orang lain. Ketika BCA di-*rush*, saya masih di *ATM* dan *diomelin* banyak orang. Sudah *establish*, saya ke NISP. NISP besar, saya pindah ke Century. Century berdarah-darah, saya *beresin* dan pindah ke MNC. Sekarang Century *udah* jadi J Trust. Saya sudah *enggak* di sana lagi. Di MNC saya juga menyapu lagi karena ini baru. Saya juga tidak tahu kalau ini *ending*-nya sampai di mana nanti.

Ada syarat khusus untuk menjadi bankir sukses?

Kalau kualifikasi tertentu, mungkin bukan bankir, melainkan semua pekerjaan. Saya selalu pakai prinsip 5 AS. Kerja kerAS. *Enggak* ada orang sukses tanpa kerja keras. Kerja cerdAS. Kerja juga harus warAS. Jangan pernah melanggar apa pun, nanti urusannya sama polisi atau KPK. Harus tuntAS. Semuanya harus tuntas dan tercapai agar menghasilkan. Terakhir, kita harus ikhlAS. Kita punya pensil, Tuhan punya stip, jadi kita tetap harus ikhlas apa maunya Tuhan. ■

Berharap Tuah Penurunan Suku Bunga Acuan

BI terus merespons kondisi perekonomian melalui kebijakan moneternya. Sejak awal 2016 hingga September 2017, bank sentral telah menurunkan suku bunga acuan sebanyak 175 bps.

Rapat Dewan Gubernur (RDG) Bank Indonesia (BI) yang diselenggarakan pada 20 dan 22 September 2017 memutuskan untuk menurunkan suku bunga acuan *BI 7-Day Repo Rate* sebesar 25 basis point (*bps*), dari 4,50% menjadi 4,25%. Demikian juga dengan suku bunga *Deposit Facility* dan *Lending Facility* yang masing-masing turun 25 *bps* menjadi 3,50% dan 5,00%. Keputusan ini berlaku efektif sejak 25 September 2017.

BI menilai, penurunan suku bunga acuan ini masih konsisten dengan realisasi dan perkiraan inflasi sepanjang 2017 yang rendah, perkiraan inflasi pada 2018 dan 2019 yang akan berada di bawah titik tengah kisaran sasaran yang ditetapkan, serta defisit transaksi berjalan yang terkendali dalam batas aman. Hal itu juga diambil setelah menghitung risiko eksternal, terutama terkait dengan rencana kebijakan *Fed Funds Rate (FFR)* dan normalisasi neraca bank sentral Amerika Serikat (AS).

Melalui penurunan suku bunga acuan, BI berharap dapat mendukung perbaikan intermediasi perbankan dan pemulihan ekonomi domestik. Di lain sisi, BI juga terus berkoordinasi dengan pemerintah untuk memperkuat bauran kebijakan dalam rangka menjaga stabilitas makro-ekonomi dan memperkuat momentum pemulihan ekonomi.

Selain itu, RDG BI menghasilkan perkiraan ekonomi Indonesia pada triwulan ketiga 2017 yang mulai membaik. Perbaikan permintaan domestik, terutama konsumsi rumah tangga, mulai terlihat dari membaiknya penjualan ritel dan penjualan barang-barang tahan lama. Investasi bangunan diperkirakan tetap tumbuh baik sejalan dengan belanja pemerintah. Sementara, investasi nonbangunan, terutama pada industri berbasis ekspor komoditas, diperkirakan membaik sejalan dengan tetap tingginya harga komoditas dunia.

Di sisi sektoral, perbaikan mulai terlihat di sektor perdagangan, hotel, dan restoran, meski masih lemah. Sektor industri pengolahan juga diperkirakan mulai membaik, terutama di sektor-sektor yang terkait dengan kegiatan ekspor.

Asisten Gubernur Kepala Departemen Kebijakan Ekonomi dan Moneter BI, Dody Budi Waluyo, mengatakan, kendati bank sentral telah menurunkan suku bunga acuannya sebanyak 175 *bps* sejak awal 2016 hingga September 2017, hingga kini perbankan baru menurunkan suku bunga kreditnya sebanyak 115 *bps*.



Industri kerajinan; menggaikahkan sektor usaha

“Suku bunga kredit telah turun 115 *bps* itu kalau dibandingkan dengan kebijakan moneter, suku bunga acuan sudah turun 175 *bps*. Dengan demikian, masih ada ruang bagi pelonggaran suku bunga perbankan,” ujar Dody.

Dody berharap, perbankan dapat segera merespons pelonggaran kebijakan BI dengan menurunkan suku bunga kreditnya. Hal itu bertujuan mendorong fungsi intermediasi perbankan yang saat ini belum menunjukkan perbaikan. Kondisi tersebut tecermin dari pertumbuhan kredit yang tercatat masih melambat.

Sementara itu, Filianingsih Hendarta, Kepala Departemen Kebijakan Makroprudensial BI, menyatakan, masih lambatnya penurunan suku bunga kredit perbankan lantaran bank lebih memilih untuk menyehatkan kredit bermasalahnya (*non performing loan* atau *NPL*) ketimbang menurunkan bunga kredit. “Semoga bank-bank bisa segera tuntaskan konsolidasinya lebih efektif dan efisien dalam pembiayaan sehingga suku bunga kredit bisa turun,” harap Filianingsih.

Ia juga berharap, dengan penurunan suku bunga acuan sebanyak 175 *bps*, biaya dana (*cost of fund*) perbankan pun ikut turun. Dengan demikian, penurunan biaya dana ini nantinya akan mendorong penurunan suku bunga kredit perbankan.

“BI berharap, ini menjadi salah satu faktor untuk mendorong intermediasi perbankan. Namun, ini tergantung pada intermediasi masing-masing bank karena ada komponen

biaya, seperti biaya tenaga kerja serta pencadangan CKPN (cadangan kerugian penurunan nilai),” jelas Filianingsih.

Respons Pelaku Usaha

Langkah BI yang kembali menurunkan suku bunga acuan *BI 7-Day Repo Rate* menjadi 4,25% diharapkan bisa ikut mendorong permintaan kredit di sektor riil yang saat ini masih relatif lambat. Hal itu dikemukakan Josua Pardede, ekonom PermataBank.

Menurut Josua, kendati sektor riil masih konsolidasi, ekonomi domestik mulai menunjukkan pemulihan, meski sedikit gradual. “Transmisi kebijakan moneter BI ini diharapkan dapat mendorong permintaan kredit sektor riil, yang dapat mendukung pertumbuhan ekonomi pada akhirnya,” ujar Josua.

Kebijakan yang ditempuh BI ini memang bertujuan memengaruhi suku bunga kredit bank. Namun, penurunan yang dilakukan bank tentu tidak secara langsung karena ada faktor penentu lainnya. Penurunan suku bunga kredit bank juga masih dipengaruhi *overhead cost* perbankan dan *risk premium* yang dipengaruhi pula oleh tinggi atau rendahnya risiko kredit yang diberikan.

Josua menilai, penurunan suku bunga acuan BI diperkirakan akan langsung memengaruhi suku bunga pasar uang antarbank (PUAB). Penurunan suku bunga PUAB pada umumnya direspons dengan penurunan suku bunga deposito, yang selanjutnya akan mendorong penurunan suku bunga kredit.

Josua juga mengatakan, keputusan BI yang kembali memangkas suku bunga acuannya tentu telah mempertimbangkan pencapaian inflasi dan ekspektasi inflasi ke depannya yang masih dalam target sasaran inflasi BI. “Selain inflasi yang terkendali, stabilnya rupiah juga mendukung pelonggaran kebijakan moneter BI di tengah normalisasi kebijakan moneter bank sentral AS,” tutur Josua.

Lantas, bagaimana respons perbankan? Menurut Elisabeth R.T. Siahaan, *Senior Vice President Corporate Banking* Bank Mandiri, Bank Mandiri akan mempertimbangkan untuk menurunkan suku bunganya, baik kredit maupun deposito. “Bank Mandiri pasti akan selalu mendukung kebijakan pemerintah dan BI. Jadi, pasti akan melakukan segala upaya untuk menuju ke arah situ,” terang Elisabeth.

Menurutnya, Bank Mandiri akan terus memantau suku bunga kredit dan deposito. Saat ini sangat memungkinkan bagi Bank Mandiri untuk menurunkan suku bunga deposito terlebih dahulu. “Ya, kami melihat, mungkin untuk pendanaan penempatan dana yang relatif mungkin masih bisa diturunkan. Saya kira, industri perbankan seperti itu,” ungkap Elisabeth.

Para pelaku usaha di sektor riil juga menyambut positif kebijakan BI tersebut. Salah satunya, Asosiasi Pengusaha Indonesia (Apindo). Muliawan Margadana, Ketua Bidang Mineral dan Batu Bara Apindo, berharap, penurunan suku bunga acuan yang dilakukan BI dapat lebih menggairahkan sektor usaha pertambangan. Ia juga berharap, pengusaha dapat lebih bergairah mengambil pinjaman dari bank untuk meningkatkan usaha pertambangan. ■



PIUTANG YANG NYATA-NYATA TIDAK DAPAT DI TAGIH PT. BANK PEMBANGUNAN DAERAH JAWA TENGAH

Sesuai dengan Pasal 6 ayat 1 huruf h Undang-Undang Nomor 36 Tahun 2008 tentang Pajak Penghasilan dan Peraturan Menteri Keuangan RI Nomor 207/PMK.010/2015, dengan ini Bank Jateng mengumumkan Piutang yang nyata-nyata tidak dapat ditagih Semester I tahun 2017 Sebagai berikut:

Semester I Tahun 2017 : Rp. 31.186.328.074,-

Rincian Piutang Yang Nyata-Nyata Tidak Dapat Ditagih adalah sebagaimana tercatat di Bank dan diserahkan ke Kantor Pelayanan Pajak Madya Semarang dengan penyampaian SPT Tahunan PPh Badan Sebagai lampiran.

Bunga KUR Turun, UMKM Kian Berkembang

Suku bunga KUR terus ditekan. Upaya ini dilakukan guna mendorong dan mengembangkan UMKM di negeri ini.

Sejak diluncurkan pada 2010, program Kredit Usaha Rakyat (KUR) telah banyak mengalami perbaikan, mulai dari skema hingga penurunan suku bunganya. Jika pada awal penyaluran suku bunga KUR masih berada pada level 22%, kini sudah beringsut turun menjadi 7%.

Sebelumnya Presiden Joko Widodo (Jokowi) di Gedung Parlemen sempat mengatakan, meski suku bunga KUR sudah menyentuh *single digit* pada level 9%, pemerintah tetap akan menurunkannya dari posisi saat ini. Hal itu dilakukan untuk mendukung segmen usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di Indonesia. “Pemerintah terus berusaha menekan tingkat (suku bunga) KUR untuk mendukung UMKM,” kata Jokowi.

Dengan langkah tersebut, diharapkan minat pelaku UMKM untuk menggerakkan usahanya kian meningkat. Pada gilirannya hal itu akan menggerakkan ekonomi masyarakat kelas menengah ke bawah. Diharapkan seluruh dana penyaluran KUR pada tahun lalu yang sebesar Rp94,4 triliun dapat mendorong kesejahteraan UMKM.

Penurunan suku bunga KUR ini ditempuh pemerintah guna pencapaian target dan perluasan penyaluran KUR serta untuk mengakomodasi permintaan pelaku usaha. Pemerintah melalui Komite Kebijakan Sektor Keuangan (KKSK) sedang menyusun konsep perubahan Peraturan Menteri Koordinator Bidang Perekonomian tentang Pedoman Pelaksanaan KUR.

Yuana Setyowati Barnas, Deputy Bidang Pembiayaan Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah (UKM), dalam keterangan tertulisnya mengatakan, revisi tersebut antara lain mencakup penurunan suku bunga dari 9% menjadi 7% per tahun. “Selain itu, revisi yang dilakukan juga memungkinkan calon debitur pengusaha pemula untuk memperoleh KUR dengan bergabung dalam kelompok usaha dengan mekanisme pembayaran kredit/pembiayaan berdasarkan sistem tanggung renteng,” tambah Yuana.

Realisasi penyaluran KUR hingga Agustus 2017 telah mencapai Rp61,14 triliun kepada 2.734.490 debitur pelaku UMKM. Artinya, penyaluran ini baru mencapai setengah lebih dari target yang dicanangkan sebesar Rp110 triliun untuk tahun ini.

Realisasi berdasarkan regional/pulau di Indonesia, penyaluran KUR masih relatif cukup merata di seluruh pulau



Bank penyedia KUR; lembaga penyalur diperbanyak

besar. Penyaluran tertinggi di Pulau Jawa, diikuti Sumatera.

Berdasarkan provinsi, Jawa Tengah menempati posisi pertama dalam penyaluran KUR dengan plafon mencapai Rp11,02 triliun yang diberikan kepada 569.579 debitur UMKM. Posisi kedua ditempati Provinsi Jawa Timur, diikuti Provinsi Jawa Barat di urutan ketiga.

Sementara itu, realisasi berdasarkan penyalur, Bank Rakyat Indonesia (BRI) masih mendominasi penyaluran KUR dengan plafon sebesar Rp46,81 triliun kepada 2.527.926 debitur UMKM.

Selain penurunan suku bunga, langkah lain ditempuh pemerintah agar target penyaluran KUR dapat tercapai. Langkah yang dimaksud itu di antaranya menambah lembaga penyalur bank dengan mengikutsertakan lembaga keuangan bukan bank (LKBB) sebagai penyalur KUR, seperti koperasi dengan melakukan sosialisasi dan pendampingan KUR.

Selain Kementerian Koordinator Perekonomian, bank penyalur KUR dan perusahaan penjamin KUR, Kementerian Koperasi dan UKM, kerja sama juga dilakukan dengan pemerintah daerah dengan melakukan kegiatan pendampingan kepada UKM untuk mengakses kredit melalui KUR. “Diharapkan kegiatan pendampingan ini dapat direplikasi di daerah dengan menggunakan dana APBD sehingga sasaran UMK yang dapat mengakses KUR makin bertambah,” harap Yuana.

Bank Siap Merespons

Kebijakan penurunan suku bunga KUR mendapatkan sambutan positif dari kalangan bank penyalur. Pihak Bank Mandiri, misalnya, mengatakan bahwa suku bunga KUR masih bisa ditekan lagi dari yang berlaku saat ini. Hal itu disampaikan Wakil Direktur Utama Bank Mandiri, Sulaiman A. Arianto. Suku bunga KUR yang makin rendah akan mendorong sektor UMKM untuk lebih berkembang.

“Kalau potensi suku bunga KUR diturunkan lagi, itu lagi-lagi sangat bisa. Bagi bank itu makin rendah makin baik. Karena, makin rendah suku bunganya, maka akan makin banyak yang minta *toh*,” ungkap Sulaiman.

Menurutnya, program KUR yang digagas pemerintah itu merupakan upaya untuk mendorong perkembangan sektor UMKM di negeri ini. Dengan demikian, para pelaku UMKM akan mendapatkan pembiayaan dengan suku bunga yang rendah sehingga nantinya ikut mendongkrak perekonomian. “Jadi, dengan suku bunga KUR yang rendah ini nanti tidak main *margin*. KUR itu ‘kan program pemerintah ya sehingga kalau itu diturunkan lagi, kita *oke-oke* saja,” jelas Sulaiman.

Sementara itu, BRI saat ini tengah menyiapkan strategi terkait dengan arahan pemerintah yang akan menurunkan suku bunga KUR dari 9% menjadi 7%—yang bertujuan untuk mendorong pelaku UMKM agar makin berkembang.

Menurut Suprajarto, Direktur Utama BRI, saat ini pihaknya tengah melakukan kajian untuk dapat menerapkan suku bunga KUR 7% sesuai dengan arahan pemerintah. “Kami sedang melakukan kajian untuk strategi yang akan

kami lakukan ke depan. Kami sedang berhitung dari semua aspek untuk memastikan kesiapan BRI untuk mengantisipasi suku bunga KUR 7%,” ujar Suprajarto.

Dua tahun belakangan ini BRI telah menyalurkan KUR senilai Rp132,4 triliun kepada lebih dari 7,4 juta debitur baru. Dari total KUR tersebut, sebanyak Rp46,7 triliun disalurkan pada periode Januari 2017 hingga Agustus 2017. Pencapaian ini setara dengan 65,8% dari total target penyaluran KUR BRI pada 2017 yang sebesar Rp71 triliun. Jumlah penyaluran ini menjadikan BRI sebagai bank penyalur KUR terbesar dan menunjukkan sebagai bank yang fokus dan peduli pada pembiayaan UMKM.

Dari total penyaluran KUR hingga saat ini, sekitar 40% penyaluran KUR BRI tertuju pada sektor produktif. Ke depan, BRI akan terus memacu penyaluran KUR ke sektor produktif. Untuk itu, BRI akan menjalankan berbagai strategi, antara lain menjangkau kelompok petani dan nelayan serta komunitas UMKM di daerah-daerah. Selain itu, BRI akan memanfaatkan keberadaan agen BRILink yang mencapai lebih dari 103.000 untuk menjangkau potensi penyaluran KUR yang lebih luas.

Berbagai strategi tersebut sejatinya memang dimaksudkan agar penyaluran KUR memiliki *multiplier effect* yang maksimal guna mendorong pertumbuhan ekonomi di Indonesia. Harus diakui, segmen UMKM telah memberikan kontribusi penting bagi pertumbuhan ekonomi dan penciptaan lapangan kerja di Indonesia. UMKM mempunyai tingkat penyerapan tenaga kerja yang sangat besar. ■



PIUTANG YANG NYATA-NYATA TIDAK DAPAT DI TAGIH PT. YANMAR DIESEL INDONESIA

Sesuai dengan Pasal 6 ayat 1 huruf h Undang-Undang Nomor 36 Tahun 2008 tentang Pajak Penghasilan dan Peraturan Menteri Keuangan RI Nomor 207/PMK.010/2015, dengan ini PT. Yanmar Diesel Indonesia Mengumumkan Piutang yang nyata-nyata tidak dapat ditagih Atas Nama H. Jumadil Jafar , Tahun 2017 Sebagai berikut:

Tahun 2017 : Rp. 364.999.992,-

Rincian Piutang Yang Nyata-Nyata Tidak Dapat Ditagih adalah sebagaimana tercatat di PT. YANMAR DIESEL INDONESIA dan diserahkan ke Kantor Pelayanan Pajak Penanaman Modal Asing 2 bersamaan dengan penyampaian SPT Tahunan PPh Badan Sebagai lampiran.

Dari Perbanas Jateng untuk USM

Minimnya pemahaman mahasiswa yang telah menuntaskan kuliahnya mengenai dunia kerja menjadi perhatian USM. Untuk membekali alumnyanya tentang dunia kerja, USM menggandeng Perbanas Jateng.

Universitas Semarang (USM) mengadakan seminar pembekalan bagi lulusan yang berhasil menyelesaikan pendidikannya di USM. Acara tersebut diselenggarakan pada 11 September 2017 di Auditorium Ir. Widjtmoko USM. Seminar yang mengambil tema “Road to Your Success Career” ini diikuti oleh wisudawan ke-54 USM yang diwisuda pada 26-28 September 2017.

Dalam pembekalan tersebut, Hari Suseno, Ketua Perbanas Jawa Tengah (Jateng), berpesan kepada para wisudawan, “yang terpenting adalah harus berani ke luar dari zona nyaman dan jangan pernah merasa putus asa saat menghadapi kegagalan”.

Seminar tersebut juga dihadiri Andy Kridasusila, S.E., M.M., Wakil Rektor II USM dan April Firman Daru, Ketua USM Career dan Alumni Center (UCAC), sebagai pembicara. USM melalui UCAC berusaha membekali calon alumnyanya melalui seminar-seminar seperti di atas.

Andy Kridasusila menekankan pentingnya *soft skill* yang harus dimiliki alumni USM. Menurut Andy, sumber daya manusia (SDM) yang unggul harus mengoptimalkan *soft skill* yang dimilikinya. Selain pembekalan untuk calon alumnyanya, USM mengembangkan *tracer study*, yakni studi pelacakan jejak lulusan/alumni setelah dua tahun kelulusan. Sosialisasi *tracer study* USM dijelaskan oleh April Firman Daru. Dalam paparannya April berharap calon wisudawan yang akan menjadi alumni USM lebih *aware* dengan pengisian *tracer study* ini. “Seluruh civitas akademika bisa bekerja sama dan menyukseskan *tracer study* USM yang akhirnya untuk meningkatkan kualitas pendidikan dan akreditasi USM,” terangnya.



Sementara itu, Fitria Linayaningsih, dosen Fakultas Psikologi USM, yang juga panitia seminar, mengatakan bahwa seminar ini bertujuan untuk membekali alumni USM sebelum mereka memasuki dunia kerja. Diharapkan lulusan USM paham dengan apa yang harus dilakukan saat mencari pekerjaan dan menyesuaikan dengan kualifikasi yang dibutuhkan. ■

Seminar dan Temu Responden KPw BI Kalbar

Pada 11 Oktober 2017 Kantor Perwakilan (KPw) Bank Indonesia (BI) Kalimantan Barat (Kalbar) menyelenggarakan seminar dan temu responden. Acara yang diselenggarakan di Aula Keriang Bandong KPw BI Kalbar tersebut dihadiri oleh semua pimpinan bank, lembaga keuangan, dan akademisi di Kalbar. Tema yang diangkat dalam acara tersebut ialah “Data Berkualitas untuk Mendukung Pengambilan Kebijakan Bank Indonesia”.



Peringatan HUT Ke-72 Republik Indonesia

Memperingati hari ulang tahun (HUT) ke-72 Republik Indonesia, Kantor Perwakilan (KPw) Bank Indonesia (BI) Kalimantan Barat (Kalbar) menyelenggarakan upacara di halaman kantor KPw BI Kalbar. Selain pimpinan dan karyawan KPw BI dan OJK Kalbar, upacara dihadiri Pengurus Perbanas Kalbar; pimpinan dan karyawan perbankan dan lembaga keuangan; serta pensiunan angkatan bersenjata yang ada di Kalbar.



Perbanas Jateng Gelar Seminar Perpajakan

Menyikapi era keterbukaan saat ini, Perbanas Jawa Tengah (Jateng) bekerja sama dengan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dan Direktorat Jenderal (Dirjen) Pajak Kementerian Keuangan Republik Indonesia menyelenggarakan seminar dengan tema “Menelisik Era Keterbukaan Informasi Akses Keuangan 2018: Peluang dan Tantangan”. Seminar yang diselenggarakan pada 7 September 2017 di Thamrin Square, Semarang, ini diikuti 126 profesional perbankan di Jawa Tengah.

Seminar tersebut dimoderatori oleh Susanto Tanggono, perwakilan Perbanas Jateng. Hadir sebagai pembicara yaitu Irawan, Kepala Kanwil Dirjen Pajak Jawa Tengah I beserta timnya. Dedy Patria, Deputy Direktur Manajemen Strategis, EPK dan Kemitraan Pemerintah Daerah Jateng Otoritas Jasa Keuangan (OJK) Jateng dan Hari Suseno, Ketua Perbanas Jateng memberikan sambutan di sesi pertama seminar tersebut.



Menggali Potensi E-Money dan Melindungi Konsumen

Transaksi nontunai, terutama menggunakan *e-money*, diprediksi akan meningkat pesat. Apa upaya yang akan dilakukan segenap pemangku kebijakan dan kepentingan untuk meningkatkan penggunaan transaksi nontunai?

Berbagai upaya dilakukan segenap *stakeholders* dalam sistem pembayaran untuk meningkatkan penggunaan transaksi nontunai di Tanah Air. Mulai dari dicanangkannya Gerakan Nasional Non Tunai (GNNT) oleh Bank Indonesia (BI) hingga berbagai langkah kekinian, seperti penggunaan transaksi nontunai melalui uang elektronik (*electronic money* atau *e-money*). Dengan berbagai upaya itu diharapkan penggunaan transaksi nontunai oleh masyarakat bisa meningkat pesat.

Kini pergerakan transaksi nontunai memang lebih cepat. Kebijakan penggunaan *e-money* dalam transaksi nontunai di pintu tol ditengarai menjadi pemicu. Kalau kita lihat, jumlah pengguna jalan tol cukup banyak, mulai dari masyarakat atas hingga masyarakat bawah.

Sekarang ini ada ide dari regulator untuk mengenakan biaya isi ulang (*top up*) uang elektronik. Hal ini dinilai beberapa kalangan justru sebagai penghambat gerakan nontunai di Indonesia. Mengam pada akhirnya BI sebagai pemangku kebijakan di bidang sistem pembayaran memutuskan untuk mengatur biaya isi ulang tersebut.

Saat munculnya ide kebijakan tersebut, beberapa komunitas dan kalangan masyarakat menolaknya. Yayasan Lembaga Konsumen Indonesia (YLKI) mengkritisi kebijakan BI yang akan mengenakan biaya pada isi ulang uang elektronik pada akhir September mendatang.

Ketua Pengurus Harian YLKI, Tulus Abadi, mengungkapkan, pengenaan biaya pada isi ulang *e-money* dinilai tidak memikirkan kepentingan konsumen pada saat pemerintah ingin mendorong program *less cash society* segera cepat terlaksana.

“Sungguh tidak *fair* dan tidak pantas jika konsumen justru diberikan disinsentif berupa biaya *top up*. Justru dengan model *e-money* itulah konsumen layak mendapatkan insentif, bukan



E-money; memberikan banyak keuntungan

disinsentif,” ujarnya dalam siaran pers, di Jakarta, Minggu 17 September 2017.

Tulus menilai, penggunaan uang elektronik memang upaya yang baik dalam mewujudkan transaksi nontunai, ditambah hal tersebut akan melindungi konsumen dalam pelayanan dan keamanan dalam bertransaksi. Namun, ia tidak bisa menoleransi bila semua bank mengenakan biaya pada isi ulang uang elektronik tersebut.

“Pengenaan biaya *top up* hanya bisa ditoleransi jika konsumen menggunakan bank berbeda dengan *e-money* yang digunakan. Selebihnya *no way*, harus ditolak,” terang Tulus.

Ia menambahkan, pihak perbankan dirasa tak pantas dalam menggali pendapatan yang lebih mengandalkan “uang recehan”. Seharusnya, bank menggali keuntungan berbasis modal uang yang diputarinya dari sistem pinjam-meminjam,

bukan dari transaksi recehan dengan mengenakan biaya *top up*. Apalagi banyak pengguna *e-money* dari kalangan menengah bawah.

YLKI dengan tegas menolak kebijakan BI tersebut. Lembaga ini mendesak BI membatalkan kebijakan pengenaan biaya isi ulang uang elektronik tersebut. “YLKI mendesak BI untuk membatalkan peraturan tersebut,” pungkas Tulus.

Hal senada diungkapkan Komunitas Transportasi Indonesia (KTI).

Lembaga ini menilai, gerakan ini awalnya bertujuan untuk memudahkan aktivitas perekonomian yang dilakukan oleh masyarakat. Namun, dalam perkembangannya, BI sebagai regulator sistem pembayaran mengenakan biaya atas kegiatan isi ulang uang elektronik sehingga gerakan nontunai berpotensi mengalami kemunduran. “Mestinya masyarakat diberikan insentif agar gerakan nontunai terus meluas, bukan membebani konsumen dengan biaya,” kata Musa Emyus selaku Ketua KTI, melalui keterangan resmi.

Dalam penjelasannya, Musa menilai transaksi nontunai memang merupakan suatu keniscayaan dalam sistem transportasi yang modern seiring dengan berkembangnya teknologi. Dengan transaksi nontunai, penyelenggara transportasi dan konsumen akan mengalami proses transaksi yang lebih cepat daripada sebelumnya.

Akan tetapi, ia menyayangkan masih kurangnya tingkat pelayanan dari pihak penyedia jalan tol. KTI akan terus mendukung kebijakan pemerintah, tapi harus tetap memerhatikan masyarakat minoritas yang masih belum memiliki uang elektronik.

Sementara itu, Badan Perlindungan Konsumen Nasional (BPKN) menolak dengan tegas regulasi BI tentang pengenaan biaya pengisian ulang pada uang elektronik. Menurut Ardiansyah, Ketua BPKN, kebijakan tersebut tidak sesuai dengan tujuan pemerintah untuk melaksanakan GNNT.

“Bahwa kebijakan BI ini tidak sejalan dengan tujuan nasional GNNT dan jelas tidak adil bagi konsumen. Substansi tersebut cenderung mengedepankan kepentingan penyelenggara jasa,” ungkap Ardiansyah pada keterangan resminya di Jakarta, pada 22 September 2017.

Ia menambahkan, kebijakan BI tersebut menyebabkan ketidakadilan bagi sebagian konsumen, khususnya masyarakat yang mengisi ulang di atas Rp200.000,00 di bank maupun lembaga penerbitan kartu. Dirinya menilai konsumen seharusnya mendapat insentif dan bukan disinsentif dalam pelaksanaan program *less cash society*.

“Seharusnya beban dari penggunaan uang elektronik tidak dibebankan kepada konsumen. Justru sebaliknya pemerintah harus memberikan kemudahan-kemudahan dan pilihan kepada konsumen,” terang Ardiansyah.

KINERJA ALAT PEMBAYARAN MENGGUNAKAN KARTU (APMK)

Keterangan	2015	2016	▲(%)	Juli 2016	Juli 2017	▲(%)
APMK						
- Volume (miliar)	4,85	5,50	13,30	3,13	3,41	9,17
- Nilai (Rp triliun)	5.178,34	5.904,93	14,03	3.346,32	3.697,38	10,49
- Jumlah Kartu (juta)	137,14	153,55	11,97	144,38	168,33	16,59
E-Money						
- Volume (juta)	535,58	683,13	27,55	357,75	416,9	16,53
- Nilai (Rp triliun)	5,28	7,06	33,71	3,74	5,89	57,87
- Jumlah Kartu (juta)	34,31	51,20	49,22	40,87	69,46	69,93

Keterangan:

▲: pertumbuhan.

Sumber : Bank Indonesia, diolah kembali oleh Biro Riset Infobank.

Untuk merespons kebijakan ini, BPKN telah melayangkan surat rekomendasi keberatannya kepada BI pada akhir September lalu. Ia juga menilai, program GNNT yang akan didorong dengan pembayaran nontunai kelak harus dilaksanakan dengan tidak mengurangi nilai dana yang dimiliki konsumen dibandingkan dengan transaksi tunai. “Harus dipahami bahwa program transaksi elektronik sendiri sudah memberikan banyak keuntungan, baik bagi pemerintah, perbankan, maupun penyedia barang dan jasa,” jelas Ardiansyah.

Potensi Baru

Pengenaan biaya isi ulang uang elektronik dinilai menjadi sumber pendapatan baru bagi bank. Biaya *top up* uang elektronik tersebut nantinya dialokasikan lagi untuk meningkatkan kualitas infrastruktur uang elektronik, di antaranya mengembangkan teknologi dan memperbanyak sarana pengisian uang elektronik.

Paul Sutaryono, pengamat perbankan, berpendapat, besarnya potensi dari pendapatan pengenaan biaya *top-up e-money* tersebut tentu akan sangat menguntungkan perbankan. Memang, biaya-biaya ini bisa saja dianggap memberatkan. Jika demikian, dikhawatirkan dapat menghambat program GNNT yang digagas oleh BI dan pemerintah. Menurut Paul, lebih baik dipikirkan bagaimana formula yang tepat agar pengenaan biaya dalam *top-up* uang elektronik tidak terlalu membebani masyarakat.

“Dari sisi pengguna mungkin biaya itu tampak rendah seperti isi ulang pulsa biasa. Tapi, bagi bank, itu akan jadi sumber pendapatan komisi atau *fee based income* yang menarik,” ujarnya di Jakarta, Jumat, 15 September 2017.

Saat ini uang elektronik tidak hanya dapat digunakan untuk kebutuhan transaksi dalam pembayaran di gardu tol, Transjakarta, dan kereta *commuter line*, tapi juga dapat digunakan untuk bertransaksi dalam pembayaran di toko ritel. Wacana pengenaan biaya isi ulang uang elektronik ini ada baiknya dikaji kembali atau paling tidak besarnya tidak membebani masyarakat. ■

Menetapkan Standar dan Batasan

BI akhirnya melansir kebijakan terkait biaya isi ulang *e-money*. Regulasi ini dikeluarkan untuk melindungi konsumen.

Sebagai pemangku kebijakan sistem pembayaran di Tanah Air, Bank Indonesia (BI) telah menerbitkan kebijakan terkait dengan biaya isi ulang uang elektronik (*electronic money* atau *e-money*). Regulasi tersebut tertuang dalam Peraturan Anggota Dewan Gubernur (PADG) Nomor 19/10/PADG/2017 Tanggal 20 September 2017 tentang Gerbang Pembayaran Nasional/*National Payment Gateway*.

Sebelum kebijakan tersebut diluncurkan, Agus D.W. Martowardojo, Gubernur BI, pernah mengatakan bahwa selama ini setiap *merchant* pengisian uang elektronik mengenakan biaya sesuai dengan kebijakan masing-masing. Karena itu, BI merasa perlu mengaturnya agar seragam dan sesuai dengan kebutuhan *merchant* serta industri perbankan sendiri.

“Tujuannya adalah perlindungan konsumen. Ini dilakukan agar tidak ada yang mengambil manfaat atau rantai ekonomi. Nanti semuanya seragam dan tidak boleh melebihi angka yang sudah ditetapkan,” jelas Agus di sela-sela acara “Indonesia Banking Expo (IBEX) 2017”.

Tepat pada 20 September 2017, akhirnya BI merilis kebijakan tersebut. Menurut Agusman, Direktur Eksekutif Departemen Komunikasi BI, aturan tersebut telah menetapkan perincian biaya untuk pengisian uang elektronik. Pertama, *top up on us* atau pengisian ulang yang dilakukan melalui kanal pembayaran milik penerbit kartu. Untuk *top up on us*, nilai isi ulang sampai dengan Rp200.000,00 tidak dikenakan biaya sepeser pun.

“Namun, untuk nilai di atas Rp200.000,00 dapat dikenakan biaya maksimal Rp750,00. Dengan rata-rata nilai *top up* dari 96% pengguna *e-money* di Indonesia yang tak lebih dari Rp200.000,00, kebijakan ini diharapkan tidak akan memberatkan masyarakat,” ujar Agusman, seperti dikutip dari keterangan BI di Jakarta, 21 September 2017.

Kedua, *top up off us* atau pengisian ulang yang dilakukan melalui kanal pembayaran milik penerbit kartu yang berbeda/



Aribowo; kompetisi bagi bank

mitra. Untuk jenis *top up* ini, dikenakan biaya maksimal Rp1.500,00. Kebijakan ini berlaku efektif satu bulan setelah PADG Gerbang Pembayaran Nasional (GPN) diterbitkan, kecuali untuk biaya *top up on us* akan diberlakukan setelah penyempurnaan ketentuan *e-money*.

Menurut Agusman, penetapan batas maksimum biaya *top up off us e-money* sebesar Rp1.500,00 dimaksudkan untuk menata struktur harga yang saat ini bervariasi. Untuk itu, penerbit yang saat ini telah menetapkan tarif di atas batas maksimum, wajib melakukan penyesuaian. Seluruh pihak dalam

penyelenggaraan GPN pun wajib memenuhi aspek transparansi.

Agusman juga mengungkapkan, dalam menetapkan harga, BI memperhatikan kepentingan masyarakat pengguna, baik dari sisi keterjangkauan harga maupun kemudahan penggunaan, sekaligus tumbuhnya ketersediaan layanan berkualitas yang disediakan industri. BI juga mempertimbangkan prinsip-prinsip akseptasi, efisiensi, kompetisi, layanan, dan inovasi, didasarkan pada aspek *cost of recovery* ditambah margin yang wajar, risiko, dan kenyamanan serta penetapan besaran dan struktur tarif dan bea.

“Dengan adanya ketentuan batas atas pengenaan biaya, BI menilai, kebijakan skema harga yang diatur akan menurunkan biaya transaksi masyarakat serta mendorong peningkatan transaksi dan perluasan akseptasi,” ungkap Agusman.

Walau ada pengaturan isi ulang uang elektronik, BI tetap memberikan kelonggaran kepada para pelaku usaha. Bank diperbolehkan untuk tidak mengenakan biaya isi ulang karena aturannya hanya menentukan batas atas biaya.

“BI hanya merekomendasi bank untuk menetapkan *fee* sebesar tertentu. Jadi, tidak boleh lebih dari yang ditetapkan, dan bank juga boleh nol rupiah dalam mengenakan biaya. Ini akan menjadi kompetisi bagi bank. Bank yang tidak berbayar juga boleh, tapi ada batas maksimumnya,” jelas Aribowo, Direktur Eksekutif Departemen Program Transformasi BI. ■

Wajar dan Patuh

Kebijakan biaya isi ulang uang elektronik dinilai wajar jika peningkatan infrastruktur menjadi pertimbangannya. Bank sebagai pelaku usaha di sektor ini tentu harus mematuhi.

Para pelaku industri perbankan merespons positif kebijakan yang dilansir Bank Indonesia (BI) terkait dengan biaya isi ulang (*top up*) uang elektronik (*electronic money* atau *e-money*). Salah satu tanggapan positif datang dari Sis Apik Wijayanto, Pengurus Bidang Organisasi Perbanas yang juga Direktur Bank Rakyat Indonesia (BRI).

Menurutnya, kebijakan itu wajar diberlakukan bila digunakan untuk membangun infrastruktur perbankan dalam transaksi *e-money* yang juga akan berdampak positif pada masyarakat berupa kemudahan bertransaksi. “Jadi, mungkin juga ada (yang) kami kembalikan dalam bentuk pelayanan nantinya. Kalau yang dianggarkan untuk infrastruktur, ya untuk kemudahan transaksi yang lainnya,” ungkap Sis Apik.

Sebagai pelaku industri perbankan, pihaknya ke depan tentu akan menaati kebijakan yang dikeluarkan BI tersebut dengan menjalankan batasan yang telah ditetapkan regulator. Menurutnya, bank sangat mendukung kebijakan BI dalam Gerakan Nasional Non Tunai (GNNT) guna mempermudah masyarakat dalam bertransaksi.

“Industri perbankan ingin masyarakat menggunakan nontunai jadi makin mudah. Makin terjangkau sehingga masyarakat bisa gunakan uang elektronik dengan mudah. Harapan kami adalah masyarakat lebih banyak gunakan uang elektronik,” terang Sis Apik.

Hal senada diungkapkan Farid Rahman, Wakil Ketua Umum Perbanas. Ia mengatakan, Perbanas sejatinya tidak ingin konsumen atau nasabah dikenakan biaya tambahan untuk isi ulang uang elektronik. Karena, biaya tambahan dikhawatirkan memberatkan nasabah. Namun, pengaturan ini perlu dilakukan untuk membuat batasan dan mempertimbangkan peningkatan kualitas serta layanan infrastruktur terkait dengan uang elektronik. “Kalau dari Perbanas sih tentu yang memudahkan ya, jadi tidak ada *fee*. Namun, ini ‘*kan* mempertimbangkan kenapa ada *fee*,” jelas Farid.

Sementara itu, berdasarkan arahan Menteri Badan Usaha Milik Negara (BUMN), Rini Soemarno, bank-bank pelat merah yang terhimpun dalam Himpunan Bank Milik Negara (Himbara) diminta tidak mengenakan biaya isi ulang uang elektronik. Maryono, Ketua Himbara yang juga Direktur Utama Bank Tabungan Negara (BTN), menjelaskan, langkah tersebut diambil untuk memberikan sosialisasi kepada masyarakat agar mereka lebih mencintai sistem *less cash* di Indonesia.



Gerbang tol; mencintai sistem *less cash*

Menurut Maryono, jika saat awal sudah langsung dikenakan tarif, animo dan simpati masyarakat terhadap sistem pembayaran nontunai di dalam negeri jadi tidak maksimal. “Ini atas dasar dalam rangka awal kami menciptakan sistem pembayaran nontunai. Dan, untuk sosialisasi ke masyarakat juga sebenarnya sehingga mereka cinta pada sistem pembayaran nontunai,” terang Maryono.

Sesuai dengan arahan Menteri BUMN, akhirnya bank-bank BUMN, yakni Bank Negara Indonesia (BNI), BTN, Bank Mandiri, dan BRI, bersepakat untuk tidak mengenakan tarif tersebut. “Kami sepakat untuk tidak dipungut biaya, dan kami akan lebih mengarahkan *top up* melalui pemanfaatan teknologi,” ujar Suprajarto, Direktur Utama BRI.

Suprajarto menambahkan, masyarakat akan diarahkan untuk memanfaatkan teknologi yang dimiliki perbankan guna melakukan isi ulang uang elektronik. Misalnya saja, melalui *automatic teller machine (ATM)*, *internet banking*, atau *mobile banking*.

“Kami akan terus kaji, ‘*kan top up* ini bisa berbagai cara ya. Kalau dengan teknologi *NFC (near field communication)* ‘*kan* otomatis *enggak* kena biaya. Namun, kalau pakai *merchant*, kita harus bayar ke *merchant*-nya. Ini yang akan kami atur lebih lanjut,” tegas Suprajarto.

Sementara itu, Maryono menyebutkan, isi ulang uang elektronik bisa digratiskan bagi nasabah bank milik negara. Terlebih, keempat bank pelat merah tersebut sudah melakukan interkoneksi dan interoperabilitas. “Kami sedang kaji hal tersebut. Nasabah bank Himbara dananya sudah mengendap sehingga bank tidak perlu memungut, kecuali bukan nasabah (bank-bank) Himbara,” terang Maryono. ■

Regulasi OJK Dukung Program Pemerintah

Sebagai otoritas, OJK terus mendorong pembangunan ekonomi nasional. Menjelang akhir masa tugasnya, Dewan Komisiner Otoritas Jasa Keuangan periode 2012-2017 mengeluarkan beberapa kebijakan dalam rangka mendorong akselerasi perekonomian.

Dewan Komisiner Otoritas Jasa Keuangan (DK OJK) periode 2012-2017 masih sempat mengeluarkan regulasi menjelang akhir masa tugasnya. Ada empat regulasi yang dikeluarkan DK OJK itu. Keempatnya berbentuk Peraturan OJK (POJK), yaitu terkait dengan program keuangan berkelanjutan, peraturan pasar modal pembiayaan infrastruktur, dan peraturan pasar modal untuk pengembangan usaha kecil dan menengah. DK OJK juga menerbitkan satu surat edaran (SE), yaitu mengenai pedoman pemblokiran dana nasabah terduga teroris.

Keempat POJK tersebut telah ditetapkan pada 19 Juli 2017. Saat ini POJK tersebut sedang dalam proses pengundangan di Kementerian Hukum dan HAM serta akan mulai berlaku pada tanggal diundangkan.

Mengutip laporan yang disampaikan OJK, empat POJK dan SE tersebut diputuskan dalam rapat DK OJK, yang digelar pada 19 Juli 2017. Hal ini dilakukan sebagai upaya DK OJK periode 2012-2017 menuntaskan berbagai kebijakan yang telah dikeluarkan, khususnya dalam mendukung upaya pemerintah mendorong pembangunan infrastruktur, pengembangan usaha kecil dan menengah dan program keuangan berkelanjutan.

Empat POJK yang dimaksud ialah sebagai berikut. *Satu*, POJK Nomor 51/POJK.03/2017 tentang Penerapan Keuangan Berkelanjutan bagi Lembaga Jasa Keuangan, Emiten, dan Perusahaan Publik. *Dua*, POJK Nomor 52/POJK.04/2017 tentang Dana Investasi Infrastruktur Berbentuk Kontrak Investasi Kolektif (POJK DINFRA). *Tiga*, POJK Nomor 53/POJK.04/2017 tentang Pernyataan Pendaftaran dalam Rangka Penawaran Umum dan Penambahan Modal dengan Memberikan Hak Memesan Efek Terlebih Dahulu oleh Emiten dengan Aset Skala Kecil atau Emiten dengan Aset Skala Menengah. *Empat*, POJK Nomor 54/POJK.04/2017 tentang Bentuk dan Isi Prospektus dalam Rangka Penawaran Umum



Bursa Efek Indonesia; diatur rencana keuangan berkelanjutan

dan Penambahan Modal dengan Memberikan Hak Memesan Efek Terlebih Dahulu oleh Emiten dengan Aset Skala Kecil atau Emiten dengan Aset Skala Menengah.

Sementara itu, satu SE yang dikeluarkan DK OJK yaitu SE Nomor 38/SEOJK.01/2017 tanggal 18 Juli 2017 sebagai tindak lanjut atas amanat Pasal 46, ayat (4) *juncto* Pasal 68 Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 12/POJK.01/2017 tentang Penerapan Program Anti Pencucian Uang dan Pencegahan Pendanaan Terorisme di Sektor Jasa Keuangan.

POJK keuangan berkelanjutan dikeluarkan sebagai peraturan yang spesifik dan mengikat untuk seluruh pelaku sektor jasa keuangan dalam rangka mewujudkan sistem keuangan yang menerapkan prinsip-prinsip berkelanjutan. POJK ini juga merupakan implementasi dari Undang-Undang (UU) Nomor 32 Tahun 2009 tentang Perlindungan dan Pengelolaan Lingkungan Hidup untuk mengembangkan dan menerapkan instrumen ekonomi lingkungan hidup, termasuk di dalamnya adalah kebijakan yang peduli terhadap sosial dan

OJK Raih WTP

OJK menerima secara resmi Laporan Hasil Pemeriksaan (LHP) dari Badan Pemeriksa Keuangan (BPK) atas Laporan Keuangan OJK Tahun Anggaran 2016 yang mendapatkan opini Wajar Tanpa Pengecualian (WTP). Dengan hasil pemeriksaan opini WTP untuk laporan keuangan 2016 ini, OJK telah meraih opini WTP sebanyak empat kali berturut-turut sejak beroperasi pada 2012.

Menurut Muliaman, berbagai upaya telah dilakukan OJK untuk meningkatkan sistem pengendalian internal

dan tata kelola perusahaan di OJK yang merupakan tindak lanjut atas hasil pemeriksaan yang telah dilakukan oleh BPK selama ini.

Upaya tersebut di antaranya ialah melaksanakan *control self assessment* untuk level OJK-wide, menyusun mekanisme kerja yang lebih efektif, menerapkan 4DX dalam memonitor proses pengadaan barang dan jasa di OJK untuk 2016, meningkatkan kompetensi pegawai mengenai proses pengadaan barang dan jasa, menyempurnakan kebijakan akuntansi, serta menyempurnakan sistem aplikasi keuangan dan sistem informasi penatausahaan aset OJK.

lingkungan hidup di bidang perbankan, pasar modal, dan industri keuangan nonbank.

POJK tersebut antara lain juga mengatur rencana aksi keuangan berkelanjutan yang wajib disampaikan setiap tahun kepada OJK. Dengan catatan sebagai berikut: (1) pada waktu yang sama dengan penyampaian rencana bisnis bagi LJK yang diwajibkan untuk menyampaikan rencana bisnis sebagai bagian dari rencana bisnis atau dalam dokumen terpisah; dan (2) paling lambat 31 Januari bagi LJK yang tidak diwajibkan untuk menyampaikan rencana bisnis.

POJK selanjutnya yaitu POJK DINFRA diterbitkan DK OJK dalam rangka mendukung program pemerintah terkait dengan Rencana Pembangunan Jangka Menengah Nasional (RPJMN) 2015-2019, yaitu terkait dengan kebutuhan pembiayaan pembangunan infrastruktur nasional. Berdasarkan hal tersebut diperlukan inovasi produk investasi baru yang memberikan fleksibilitas bagi manajer investasi untuk menyusun portofolio investasi yang dapat menjadi bagian solusi untuk mengurangi keterbatasan pembiayaan pembangunan infrastruktur.

Dua POJK yang terakhir yaitu POJK pasar modal yang berkaitan dengan UKM merupakan upaya OJK untuk mempermudah akses emiten skala kecil dan menengah untuk memanfaatkan pasar modal melalui mekanisme penawaran umum. Dengan demikian, pasar modal dapat menjadi alternatif pendanaan bagi emiten skala kecil dan menengah selain melalui perbankan.

Penerbitan peraturan OJK ini juga merupakan bentuk komitmen OJK pada program pemerintah untuk lebih memberdayakan pelaku usaha skala kecil dan menengah. Selain melalui penguatan regulasi, OJK mendorong pelaku industri, dalam hal ini Bursa Efek Indonesia (BEI), untuk mengembangkan program inkubator yang dapat memfasilitasi pelaku usaha menengah dan kecil, termasuk *start up*

companies untuk belajar mengembangkan dan mempersiapkan diri untuk menjadi bagian dari industri pasar modal.

Menerbitkan 202 Peraturan Jasa Keuangan

DK OJK periode 2012-2017 atau dalam kurun waktu lima tahun cukup banyak mengeluarkan kebijakan. Menurut Ketua DK OJK periode tersebut, Muliaman D. Hadad, sebanyak 202 peraturan jasa keuangan diterbitkan OJK selama masa kepemimpinannya.

Di luar itu, selama berdiri, OJK juga telah mengeluarkan 159 SE. Lalu, ada tiga POJK yang merupakan tindak lanjut dari UU Pencegahan dan Penanganan Krisis Sistem Keuangan (UU PPKSK).

“Sejak 2013, kami telah menerbitkan 202 peraturan jasa keuangan, 159 SE, termasuk dua POJK yang tentang *tax amnesty*, serta kemudian tiga POJK sebagai tindak lanjut dari UU PPKSK,” ungkap Muliaman.

Bahkan, pada masa kepemimpinannya, OJK telah menerbitkan *master plan* jasa keuangan Indonesia yang bisa menjadi acuan pengembangan sektor jasa keuangan lima tahun ke depan. *Master plan* ini terdiri atas lima pilar, yaitu mengoptimalkan peran jasa keuangan yang telah mendukung percepatan pertumbuhan ekonomi nasional, menjaga stabilitas sistem keuangan sebagai landasan dari pembangunan yang berkelanjutan,

mewujudkan kemandirian finansial masyarakat, dan mendukung upaya pemerataan pembangunan.

Selain itu, DK OJK pada masa jabatan 2012-2017 telah menerbitkan *roadmap* sektor jasa keuangan syariah yang akan mengintegrasikan arah pengembangan sektor jasa keuangan syariah di tiga sektor, yaitu perbankan, pasar modal, dan industri bukan bank. Pada bidang pengawasan, OJK telah memperkenalkan pengawasan berbasis risiko, baik pada sektor perbankan, pasar modal maupun nonbank. ■

DK OJK periode 2012-2017 atau dalam kurun waktu lima tahun cukup banyak mengeluarkan kebijakan. Menurut Ketua DK OJK periode tersebut, Muliaman D. Hadad, sebanyak 202 peraturan jasa keuangan diterbitkan OJK selama masa kepemimpinannya.

OJK dan Perbanas Sumut Peduli Pendidikan

Pendidikan merupakan kunci kemajuan bangsa. Hal itu disadari oleh OJK Regional V dan Perbanas Sumut, dan mewujudkannya melalui pemberian beasiswa kepada anak sekolah di Sumut.



Pelaku perbankan di Sumatera Utara (Sumut) tidak hanya fokus pada bisnis dan berkutat pada tugas-tugas yang terkait dengan fungsi perbankan. Sebagai insan sosial yang menjadi bagian dari masyarakat, mereka juga peduli pada sektor pendidikan. Kepedulian mereka terhadap dunia pendidikan diwujudkan dengan memberikan beasiswa kepada 20 siswa dari jenjang sekolah dasar (SD) hingga perguruan tinggi. Masing-masing siswa mendapatkan beasiswa senilai Rp1,8 juta.

Beasiswa yang disalurkan melalui Keluarga Peduli Pendidikan Indonesia (KPPI) ini disampaikan oleh perwakilan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) Regional V dan Perbanas Sumatera Utara (Sumut). Ini merupakan

bantuan kedua yang diberikan OJK dan Perbanas Sumut.

Dalam sambutannya, Lukdir Gultom, Kepala OJK Regional V, menyatakan bahwa bantuan tersebut diharapkan menjadi awal kepedulian perbankan Sumut terhadap dunia pendidikan dan dapat diikuti bank-bank lainnya di wilayah Sumut.

Perbanas Sumut sangat berterima kasih karena mendapatkan kesempatan berperan serta dalam pembangunan dunia pendidikan di Sumut. Thomas Cipta Kusuma, Wakil Ketua Perbanas Sumut, menyatakan bahwa pendidikan itu sangat penting. “Masa depan bangsa sangat tergantung pada inteligensia dan kecerdasan generasi mudanya,” ujarnya. Seperti halnya Lukdir, Thomas juga berharap, kegiatan ini dapat diikuti bank-bank anggota Perbanas Sumut lainnya.

Pilihan OJK Regional V dan Perbanas Sumut memberikan beasiswa dengan menggandeng KPPI merupakan langkah yang sangat tepat. Berdiri pada 2 Mei 2004, KPPI merupakan lembaga yang ditunjuk Gubernur Sumut untuk mengembangkan dunia pendidikan di provinsi ini.

Weny Leomany, perwakilan KPPI, saat menerima bantuan beasiswa menyatakan bahwa KPPI memiliki program mencetak satu juta sarjana yang berkompeten dan berkarakter dengan beragam disiplin ilmu.

Kegiatan KPPI menyasar siswa yang berkompeten, tapi latar belakang ekonominya kurang mendukung. Berbagai program pelatihan, seperti pelatihan bahasa Inggris dan komputer, disediakan bagi anak-anak usia sekolah yang berminat mengembangkan keterampilannya.

Penyerahan beasiswa kepada KPPI ini dihadiri perwakilan OJK, yakni Mulyanto, Direktur Pengawasan Industri Lembaga Jasa Keuangan OJK dan Wahyu Mardiansyah, Deputy Direktur Pengawasan Industri Lembaga Jasa Keuangan OJK. Pengurus Perbanas Sumut juga hadir dalam acara ini, yakni Joelina David, Wakil Sekretaris; Wong Fong Lam, Ketua Bidang Pendidikan dan SDM; Ana Sjamsuriah, Ketua Bidang Olahraga dan Rekreasi; serta Denny Muljono, Ketua Bidang Humas dan Organisasi. ■



LEMBAGA ALTERNATIF PENYELESAIAN SENGKETA PERBANKAN INDONESIA

*Menyelesaikan sengketa Perbankan
dengan mendorong para pihak untuk tetap memelihara
kelestarian hubungan jangka panjang*



Griya Perbanas Lt.2,
Jl. Perbanas, Karet Kuningan, Setiabudi, Jakarta 12940
Telp. 021---5276552
Website : www.lapspi.org
Email : sekr@lapspi.org