

# PROBANK

MEMBANGUN PERBANKAN PROFESIONAL

No. 144 | Tahun XXXVIII | Juli - September 2021

**Bank Digital Tak Lagi di Wilayah Abu-Abu**

**Bagi Belanda, Indonesia Memang Begitu Menggoda**

**UMKM, Kunci Pemulihan Ekonomi**



**PENERBIT**

Perhimpunan Bank Nasional  
(Perbanas)

**PELINDUNG**

Badan Pengurus Perbanas

**PEMIMPIN REDAKSI**

Danny Hartono,  
Wakil Ketua Umum

**WAKIL PEMIMPIN REDAKSI**

Rita Mirasari,  
Wakil Sekretaris Jenderal

**REDAKTUR PELAKSANA**

Eka Sri Dana Afriza

**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](http://www.perbanas.org)  
e-mail: [sekretariat@perbanas.org](mailto:sekretariat@perbanas.org)

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

## Harmonisasi Jasa Keuangan

**M**enggarap kelompok usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) memang butuh

keterampilan khusus. Seorang bankir senior pernah berbagi cerita tentang pengalamannya saat menangani bisnis UMKM. Menurutnya, pelaku industri perbankan jangan berharap sektor UMKM bisa langsung menjadi nasabah komersial. Pada tahap awal, mereka sebaiknya mendapatkan pendampingan dalam hal pengelolaan bisnis dan administrasi yang dibutuhkan bank bila suatu hari nanti mereka membutuhkan pendanaan dari bank. Butuh waktu untuk memastikan bahwa pelaku UMKM bisa menjalankan bisnisnya sehingga pada titik tertentu mereka layak mendapat pendanaan dari bank.

Keraguan bank masuk ke sektor UMKM seharusnya mulai terkikis. Dalam beberapa tahun terakhir, bisnis penjaminan cukup berkembang. Bank bisa memberikan pinjaman ke kelompok usaha yang potensial dengan skema penjaminan yang jelas.

Dari sisi UMKM, mereka mestinya mulai membuka diri terhadap akses pembiayaan. Tak dimungkiri, masa pandemi seperti menjadi fase “tidur” bagi UMKM. Namun, beberapa tahun setelah pandemi teratasi, bisa jadi semua unsur kehidupan menjadi jauh lebih baik, termasuk bisnis UMKM. Asalkan para pelaku UMKM terus mengembangkan produknya, baik secara kuantitas maupun kualitas.

Entitas bisnis yang dalam beberapa tahun terakhir ini cukup meramaikan industri jasa keuangan adalah bank digital. Awalnya, pemain di sektor ini masih meraba-raba bagaimana mereka memainkan bisnisnya. Kini bankir yang mengelola bank digital bisa bernapas lega. Regulasi terkait dengan bank digital telah digulirkan pada Agustus 2021.

Dengan begitu, eksistensi mereka diakui. Regulator sendiri tidak membedakan antara bank konvensional dan bank digital. Mereka semua masuk dalam ranah bank umum. *Toh*, sebagian bank umum sudah bertransformasi memberikan layanan digital, kendati mereka masih menyediakan layanan fisik bagi nasabah yang membutuhkan akses *human services*. Dan, sektor UMKM dinilai cukup tepat mendapatkan layanan bank digital karena pelayanannya relatif lebih cepat dan mudah.

Entitas layanan keuangan digital yang lebih dulu hadir dibandingkan dengan bank digital adalah pinjaman *online* (pinjol). Hadirnya pinjol di tengah masyarakat menjadi dilema bagi mereka yang benar-benar butuh uang cepat alias BUC.

Di satu sisi, pinjol seperti obat rindu bagi yang sedang butuh uang. Karena transaksi pinjaman dapat diproses melalui telepon pintar dalam hitungan menit. Di lain sisi, pinjol bisa mendatangkan masalah bila tiba saatnya peminjam harus membayar dan pihak penagih pinjol melakukan tindakan penagihan di luar batas kewajaran. Alhasil, muncul keluhan masyarakat atas tindakan penagihan yang merugikan peminjam.

Satu kunci yang perlu menjadi pegangan adalah literasi keuangan. Ini menjadi tanggung jawab semua pihak. Bila tingkat literasi masyarakat cukup tinggi, bisa dipastikan masalah antara debitur dan kreditur dapat ditekan. Masyarakat pun bisa memilih institusi yang akan menjadi sumber pendanaannya, apakah bank konvensional, bank digital, atau pinjol. Sesuaikan dengan kebutuhan. ■



**Dari Redaksi** ..... 1

**Perbanas Utama**

**UMKM, Kunci Pemulihan Ekonomi** ..... 3  
Menyelamatkan UMKM sama dengan menyelamatkan perekonomian nasional. Perbankan didorong untuk meningkatkan penyaluran kredit ke sektor UMKM. Sektor ini membutuhkan pembiayaan untuk memulai kembali operasionalnya atau bahkan melakukan ekspansi dan meningkatkan kapasitas produksi.



**Potensi Besar Sektor UMKM** ..... 6

**Tak Usah Khawatir, Ada Asuransi Penjaminan Kredit** ..... 8  
Pandemi membuat kucuran kredit perbankan menjadi seret. Padahal, ada sejumlah sektor usaha yang sangat membutuhkan pembiayaan, seperti UMKM. Perbankan jangan ragu membiayai UMKM karena ada program penjaminan.

**Regulasi**

**Ancang-Ancang Soft Landing Ketika Restrukturisasi Berakhir** ..... 9  
OJK memperpanjang kebijakan restrukturisasi kredit hingga 31 Maret 2023. Keputusan ini diambil untuk tetap menjaga pertumbuhan ekonomi di tengah ketidakpastian akibat pandemi.



**Agar Tak Ketinggalan Zaman** ..... 10

**Bank Digital Tak Lagi di Wilayah Abu-Abu** ..... 12

**Hitung Mundur Qanun Syariah di Aceh** ..... 14

**Indikator**

**Optimistis Ekonomi Kuartal Ketiga Tetap di Tren Positif**..... 15

**Menyempit Layanan Bank Kala Pandemi** ..... 16  
Pandemi memaksa industri perbankan lebih *agile* dalam memberikan pelayanan kepada masyarakat/nasabah. Pandemi mengubah peta pelayanan perbankan, yang lebih ke arah digital ketimbang layanan fisik cabang. Bagaimana layanan perbankan di Indonesia setelah adanya pandemi?



**Internasional**

**Bagi Belanda, Indonesia Memang Begitu Menggoda** ..... 18  
Belanda benar-benar menunjukkan kesungguhannya dalam berinvestasi di Indonesia. Hal itu dapat dilihat dari posisi Negeri Kincir Angin yang menempati posisi tiga besar dalam peringkat negara dengan nilai investasi terbesar di Indonesia pada triwulan kedua 2021.



**Aktualita**

**Bersiap Memasuki Era Digital** ..... 20  
Perkembangan zaman yang menuntut adanya transformasi digital memaksa semua lini bisnis untuk beradaptasi. Jika dulu hanya mengandalkan sumber daya alam, kini pelaku bisnis harus berpikir soal inovasi. Potensi apa saja yang dimiliki Indonesia untuk menghadapi era digital? Bagaimana pula sektor keuangan menyikapinya?

**BI Fast: Menjadikan Transaksi Lebih Real Time**..... 22

**Local Currency Settlement: Perlahan Mengurangi Dominasi Dolar** ..... 23

**Literasi Keuangan Jadi Kunci Utama** ..... 24

**Suplemen**

**Piutang yang Nyata-Nyata Tidak Dapat Ditagih**



# UMKM, Kunci Pemulihan Ekonomi

Menyelamatkan UMKM sama dengan menyelamatkan perekonomian nasional. Perbankan didorong untuk meningkatkan penyaluran kredit ke sektor UMKM. Sektor ini membutuhkan pembiayaan untuk memulai kembali operasionalnya atau bahkan melakukan ekspansi dan meningkatkan kapasitas produksi.

**D**ibandingkan dengan krisis-krisis sebelumnya, krisis ekonomi akibat pandemi Coronavirus Disease 2019 (COVID-19) membawa dampak berbeda bagi sektor usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). Pada krisis 1997-1998, misalnya, banyak korporasi yang bertumbuhan. Sedangkan, pelaku UMKM terbilang tahan banting saat itu. Sebaliknya, pada krisis kali ini sektor UMKM justru yang paling terdampak. Adanya pembatasan aktivitas ekonomi dan mobilitas masyarakat menjadi pukulan telak bagi pelaku UMKM.

Survei Bank Indonesia (BI) pada Maret 2021 mengungkapkan, sebanyak 87,5% UMKM terdampak pandemi COVID-19. Dari jumlah tersebut, 93,2% di antaranya terdampak negatif dari sisi penjualan. Survei yang sama menunjukkan, ada 12,5% yang tidak terdampak pandemi. Dan,

dari jumlah tersebut, 27,3% di antaranya justru mengalami kenaikan penjualan selama pandemi COVID-19.

Meski *size*-nya terbilang kecil, kontribusi sektor UMKM terhadap perekonomian Indonesia tak bisa dipandang sebelah mata. UMKM menjadi tulang punggung sekaligus penggerak perekonomian nasional. Sektor ini menyumbang lebih dari separuh atau sekitar 60% terhadap produk domestik bruto (PDB) Indonesia. Jumlah UMKM mencapai 99,9% dari total pelaku usaha di Indonesia. Sektor ini juga menyerap tenaga kerja hingga 97% dari total tenaga kerja di negeri ini. Maka, ketika UMKM mengalami tekanan, ekonomi nasional pun ikut terdampak.

Pemerintah menjadikan sektor UMKM sebagai prioritas dalam program Pemulihan Ekonomi Nasional (PEN). Sejumlah kebijakan dan stimulus digelontorkan demi



**Teten Masduki;** akan didampingi

membantu sektor ini bangkit dari tekanan pandemi COVID-19. Menyelamatkan UMKM sama dengan menyelamatkan perekonomian nasional. Perbankan juga didorong untuk melakukan berbagai upaya pemberdayaan UMKM, baik dari sisi pembiayaan, pendampingan, maupun pengembangan kapasitas usaha agar UMKM bisa naik kelas.

Kabar baiknya, pada paruh pertama 2021 kondisi sektor UMKM Indonesia mulai memperlihatkan tanda-tanda perbaikan. Sejumlah UMKM yang terpuruk, bahkan berhenti beroperasi pada 2020, perlahan mulai bangkit dan kembali beroperasi secara normal. Menyiasati situasi pandemi, banyak UMKM yang memanfaatkan fasilitas digital untuk mempertahankan pasarnya. Menurut Teten Masduki, Menteri Koperasi dan UKM, hingga Agustus 2021, jumlah UMKM yang telah terhubung ke dalam ekosistem digital mencapai 15,9 juta (24,9%) atau naik 7,9 juta selama pandemi. Hal ini disampaikan Teten saat penandatanganan kerja sama Kementerian Koperasi dan UKM (KemenKopUKM)

dengan Tokopedia. Kementerian sangat mendorong percepatan UMKM menuju transformasi digital. Selain itu, ada perhatian bagi pelaku usaha mikro dengan menyiapkan agenda transformasi dari usaha informal ke formal. Hal ini tertuang dalam Gerakan Transformasi Formal Usaha Mikro (Transfumi) yang bekerja sama dengan berbagai *stakeholder*. “Usaha mikro akan didampingi dalam memperoleh kemudahan akses, penyederhanaan perizinan dan perlindungan usaha dengan memanfaatkan aplikasi *online single submission risk based approach (OSS-RBA)* yang telah diluncurkan oleh Presiden pada 9 Agustus 2021,” ucap Teten.

**Peran Himbara untuk UMKM**

Geliat UMKM juga ditandai dengan mulai naiknya permintaan kredit di sektor ini. Melansir data Biro Riset Infobank (birI), per Juni 2021 total penyaluran kredit ke sektor UMKM mencapai Rp1.035,18 triliun atau tumbuh 1,94% (*year on year/yoY*) dari Rp1.015,44 triliun pada Juni 2020. Meski masih tumbuh terbatas, angka

kredit itu sudah jauh lebih baik dibandingkan dengan akhir 2020 yang tumbuh minus 2,21%. Pertumbuhan kredit UMKM itu juga lebih tinggi ketimbang pertumbuhan total kredit bank umum yang tercatat 0,59%.

Bank-bank anggota Himpunan Bank Milik Negara (Himbara), yakni PT Bank Rakyat Indonesia Tbk (BRI), PT Bank Mandiri Tbk (Bank Mandiri), PT Bank Negara Indonesia Tbk (BNI), dan PT Bank Tabungan Negara Tbk (BTN), masih menjadi penguasa kredit UMKM. Total kredit UMKM keempat bank pelat merah itu tercatat Rp647,40 triliun atau setara dengan 62,54% dari total kredit UMKM bank umum yang sebesar Rp5.581,79 triliun. Sementara, bank swasta nasional menggenggam *market share* 29,82%, diikuti kelompok bank pembangunan daerah (BPD) 6,98% serta bank asing dan campuran 0,66%.

Kenaikan kredit UMKM bank-bank Himbara juga tercatat paling tinggi, yakni 6,56%, diikuti kelompok BPD dengan kenaikan 0,94%. Sedangkan, kredit UMKM bank swasta nasional serta bank asing dan campuran kompak mengalami kontraksi.

Jika dibandingkan dengan total kredit bank umum, porsi kredit UMKM di Indonesia baru 18,55% per Juni 2021. Angka ini masih kalah jauh dibandingkan dengan negara-negara tetangga. Porsi kredit UMKM di Singapura mencapai 39%, Thailand 50%, dan Malaysia 51%. *Market share* kredit UMKM di negara maju seperti Jepang dan Korea Selatan bahkan lebih tinggi. Di Jepang porsinya menembus 66%, sementara di Korea Selatan mencapai 81%.

Pemerintah terus berupaya mendorong perbankan untuk meningkatkan porsi kredit ke sektor UMKM. Beberapa waktu lalu BI merilis kebijakan Rasio Pembiayaan Inklusif Makroprudensial (RPIM) melalui Peraturan Bank Indonesia (PBI) No. 23/13/PBI/2021. Beleid tersebut mewajibkan perbankan nasional untuk

**Perkembangan UMKM dan Usaha Besar 2018 - 2019**

Keterangan	2018	2019	Δ (%)
<b>Jumlah Unit Usaha (Unit)</b>	64.199.606	65.471.133	1,98
UMKM	64.194.056	65.465.496	1,98
- Usaha Mikro	63.350.222	64.601.352	1,97
- Usaha Kecil	783.132	798.679	1,99
- Usaha Menengah	60.702	65.465	7,85
Usaha Besar	5.550	5.637	1,57
<b>Jumlah Tenaga Kerja (Orang)</b>	120.598.138	123.368.672	2,30
UMKM	116.978.631	119.562.843	2,21
- Usaha Mikro	107.376.540	109.842.384	2,30
- Usaha Kecil	5.831.256	5.930.317	1,70
- Usaha Menengah	3.770.835	3.790.142	0,51
Usaha Besar	3.619.507	3.805.829	5,15
<b>PDB atas dasar Harga Berlaku (Rp Miliar)</b>	14.838.756,0	15.832.535,3	6,70
UMKM	9.062.581,3	9.580.762,6	5,72
- Usaha Mikro	5.605.334,9	5.913.246,7	5,49
- Usaha Kecil	1.423.885,1	1.508.970,1	5,98
- Usaha Menengah	2.033.361,3	2.158.545,8	6,16
Usaha Besar	5.776.174,7	6.251.772,7	8,23
<b>Total Ekspor Nonmigas (Rp Miliar)</b>	2.044.490,8	2.167.079,7	6,00
UMKM	293.840,9	339.190,5	15,43
- Usaha Mikro	25.006,4	30.289,7	21,13
- Usaha Kecil	47.099,7	56.407,4	19,76
- Usaha Menengah	221.734,8	252.493,4	13,87
Usaha Besar	1.750.649,9	1.827.889,2	4,41

Keterangan:  
Δ : pertumbuhan.

Sumber: Kementerian Koperasi dan UKM

meningkatkan porsi kredit UMKM secara bertahap. Targetnya minimal 20% pada 2022, 25% pada 2023, dan 30% pada 2024.

Dalam suatu kesempatan, Menteri Koordinator Bidang Perekonomian, Airlangga Hartarto, menegaskan bahwa akses terhadap pembiayaan memang menjadi salah satu tantangan bagi pemulihan UMKM dan sektor informal. Padahal, pelaku usaha sektor ini membutuhkan

pembiayaan agar bisa memulai kembali operasionalnya atau bahkan melakukan ekspansi dan meningkatkan kapasitas produksi.

Ia mengatakan, pemerintah telah melakukan berbagai upaya demi membantu penyelamatan sektor UMKM. Di antaranya, lewat program penempatan dana di bank-bank Himbara maupun bank daerah. Hingga semester pertama 2021, penempatan dana pemerintah tersebut telah berhasil disalurkan dalam bentuk kredit sebesar Rp406,64 triliun. Pemerintah juga memberikan bantuan kepada UMKM yang terdampak pandemi dengan menyalurkan Banpres Produktif Usaha Mikro (BPUM) yang sekarang sudah sampai tahap ketiga.

Pemulihan sektor UMKM menjadi bagian dari upaya mengakselerasi pemulihan ekonomi nasional. Karena itu, pemerintah mendorong sektor perbankan untuk terus bersinergi dengan kementerian dan lembaga terkait untuk mendukung penyelamatan UMKM dan sektor informal.

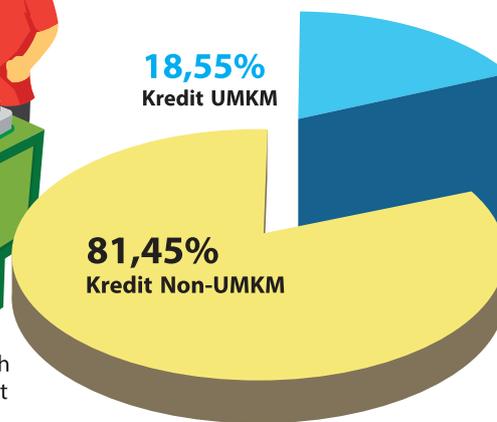
“Koordinasi dan sinergi yang baik akan meningkatkan akses pembiayaan kepada UMKM dan sektor informal sehingga dapat menjaga keberlangsungan usahanya dan menggerakkan roda perekonomian lebih cepat lagi,” tegas Airlangga.

BNI yang mendapat penugasan dari Kementerian Badan Usaha Milik Negara (BUMN) untuk menjadi bank internasionalnya Indonesia, juga tidak melupakan sektor UMKM. Direktur



Sumber: Otoritas Jasa Keuangan (OJK), diolah kembali oleh Biro Riset Infobank

## MARKET SHARE KREDIT UMKM Per Juni 2021



Utama BNI, Royke Tumilar, mengatakan bahwa BNI menargetkan porsi pembiayaan UMKM meningkat dari 20,7% pada 2020 menjadi 30% pada 2024 mendatang.

Tak hanya menyalurkan pembiayaan kepada UMKM di dalam negeri, BNI juga akan fokus membantu UMKM *go global*. Karena itu, BNI sudah menyusun skema pembiayaan dengan memberikan beberapa relaksasi atas kebijakan kredit yang ditujukan bagi UMKM berorientasi ekspor, baik eksportir langsung maupun tidak langsung, termasuk kepada diaspora.

BNI memang mendapat penugasan untuk membantu UMKM yang berorientasi ekspor dan ingin menembus pasar global. Menjawab tantangan tersebut, BNI antara lain menghadirkan terobosan yang diberi nama Xpora. Layanan yang merupakan akronim dari kata *ekspor* dan *diaspora* ini adalah *one stop shopping solution* BNI untuk memberikan layanan terintegrasi bagi mitra-mitra UMKM. Menurut Royke, saat ini Xpora sudah dilakukan *piloting* di tujuh lokasi, yaitu Medan, Jakarta, Bandung, Solo, Surabaya, Denpasar, dan Makassar.

Xpora mengusung tiga *value* utama, yakni Go Productive, Go Digital, dan Go Global. Xpora menawarkan delapan solusi utama untuk UMKM. Di antaranya, pelayanan cepat dan berkualitas; peningkatan kapabilitas melalui edukasi, pendampingan,

pengembangan UMKM dan akses kepada *tool* bisnis *fintech*, juga *diagnostic* bisnis; solusi keuangan mudah dan terintegrasi; serta kemudahan akses pasar via kerja sama dengan *e-commerce* dan instansi pemerintah.

Selain itu, aktivasi digital melalui kerja sama dengan Xpora partner dan pelayanan digital yang komprehensif, solusi transaksi nirtunai (*cashless*) via portal digital dengan akses mudah kepada *channel e-banking*, pemberdayaan

bisnis ekspor dengan akses kepada inkubasi dan B2B *matchmaking* dengan *potential buyer* nasabah BNI yang berada di kantor cabang luar negeri, serta solusi dengan orientasi ekspor, termasuk produk *trade* dengan biaya rendah.

“Tugas BNI untuk menggarap potensi perantau atau diaspora Indonesia agar naik kelas. Dengan sinergitas antara diaspora dan BUMN, khususnya BNI, akan memberi peluang bagi mereka naik kelas menjadi pengusaha di luar negeri,” jelas Royke, Agustus lalu.

Guna menyokong program tersebut, BNI telah menyiapkan skema pembiayaan khusus. Kantor cabang BNI di luar negeri pun sudah melakukan penjangkauan terhadap potensi pembiayaan kepada UMKM diaspora di negara masing-masing. Ke depan pembiayaan diaspora Indonesia akan menjadi sumber pertumbuhan baru di segenap kantor cabang luar negeri.

Sektor UMKM memang menjadi perhatian industri perbankan. Tak hanya bank-bank Himbara, bank-bank daerah hingga bank swasta nasional dan bank asing juga mayoritas memiliki program pemberdayaan UMKM. Bukan hanya dari sisi pembiayaan untuk modal kerja, melainkan juga pendampingan hingga membantu UMKM membuka akses pasar yang lebih luas. Kampanye dan dukungan agar UMKM *go digital* pun kini marak digaungkan pelaku perbankan. ■

# Potensi Besar Sektor UMKM

Alhamdulillah, kredit perbankan mulai tumbuh positif. Kredit UMKM yang tumbuh 1,93% menjadi pendorong pertumbuhan kredit perbankan. Bagaimana bank-bank melihat potensi UMKM yang mulai menggeliat setelah satu tahun lebih dihantam pandemi?

Dampak buruk pandemi Coronavirus Disease 2019 (COVID-19) bagi perekonomian nasional sangat dirasakan pada 2020. Bahkan diperkirakan dampaknya dirasakan hingga beberapa tahun ke depan. Pertumbuhan ekonomi Indonesia bahkan sempat minus 2,07% pada 2020. Namun, kini, upaya yang dilakukan pemerintah mulai membuahkan hasil. Hal itu terlihat dari angka pertumbuhan ekonomi pada semester pertama 2021 yang menyentuh 7,07%.

Berbagai upaya untuk memulihkan ekonomi memang terus dilakukan pemerintah dan pihak regulator. Di sektor jasa keuangan, misalnya, Otoritas Jasa Keuangan (OJK) selaku regulator mengeluarkan berbagai stimulus yang bertujuan untuk menjaga stabilitas industri ini. Salah satunya ialah kebijakan *countercyclical* pada 2020, yang di dalamnya terdapat aturan relaksasi kredit bagi industri perbankan. Untuk terus menjaga momentum percepatan pemulihan ekonomi nasional dan stabilitas perbankan, OJK bahkan memperpanjang program restrukturisasi kredit hingga 31 Maret 2023.

Merujuk pada laporan Bank Indonesia (BI), hingga Juli 2021 kredit perbankan mampu tumbuh 0,5% secara tahunan atau *year on year (yoy)*. Di lain sisi, dana pihak ketiga (DPK) tumbuh *double digit*, yakni 10,43%. Melihat angka likuiditas yang masih cukup besar, tentunya masih ada pekerjaan rumah cukup besar yang harus segera dituntaskan pelaku perbankan. Diharapkan, bank-bank kembali lancar mengucurkan kredit agar sektor riil dapat bergerak, yang pada akhirnya dapat memulihkan perekonomian nasional.

Tumbuhnya kredit perbankan selaras dengan tren kenaikan kredit konsumsi yang tumbuh sebesar 2,40%. Kredit untuk segmen usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) juga mengalami pertumbuhan, yakni sebesar 1,93%. Sementara, untuk kredit korporasi dan kredit komersial masih mengalami kontraksi, masing-masing -0,5% dan -2,15%. Untuk kredit UMKM, jika diperinci lagi berdasarkan sektornya, tercatat kredit usaha kecil tumbuh 16,93% dan usaha kecil menengah

**"Porsi kredit UMKM BRI tersebut akan terus ditingkatkan dan BRI menargetkan angka ini akan tembus mencapai 85% pada 2025,"**

**Sunarso,**  
Direktur Utama BRI



**Pelatihan UMKM;** sektor yang sangat vital

tumbuh 5,01%. Sedangkan, kredit usaha mikro masih berkontraksi, yakni minus 21,59%.

Berbicara sektor UMKM, sektor ini memang dikenal lebih lincah ketimbang sektor korporasi yang relatif lebih lamban, karena pandemi berpengaruh pada kegiatan perekonomian global. UMKM yang mengandalkan konsumsi rumah tangga sangat terbantu dengan kucuran bantuan pemerintah kepada masyarakat sehingga menjamin keberlangsungan konsumsi masyarakat.

Terkait dengan penyaluran kredit ke sektor UMKM, ada beberapa tantangan dan kendala yang masih dihadapi pelaku perbankan dalam menyalurkan pembiayaan ke sektor ini, seperti bank-bank masih belum sepenuhnya memiliki informasi mengenai UMKM potensial yang dapat dibiayai. Dari sisi UMKM, masih banyak UMKM yang kesulitan memenuhi persyaratan agar layak mendapat pembiayaan dari perbankan.

Harus diakui, keberadaan UMKM dalam struktur ekonomi nasional sangat vital. BI mencatat, UMKM menyumbang 99,99% dari total pangsa perusahaan atau sebanyak 65,5 juta unit, sedangkan usaha besar, yang jumlahnya 5.637 unit, hanya menyumbang 0,01%. Kontribusi UMKM terhadap penyerapan tenaga kerja juga sangat tinggi. Terdapat 119,6 juta tenaga kerja bekerja di sektor UMKM atau 96,92% dari total tenaga kerja. Sementara, usaha besar menyerap 2,81 juta tenaga kerja atau 3,08% dari total tenaga kerja.

Tak hanya itu. Kontribusi UMKM terhadap produk domestik bruto (PDB) juga besar, mencapai 57,1%. "Ini yang menunjukkan bahwa UMKM sangat *agile*. Begitu mobilitasnya direlaksasi, maka dia dengan cepat melakukan penyesuaian diri. *Demand* kreditnya juga meningkat," ujar Asisten

## Perkembangan Kredit UMKM Per 2019 - Juni 2021 (Rp Miliar)

Kelompok Bank	2019	2020	Δ (%)	Juni 2020	Juni 2021	Δ (%)
Bank Persero	612.748	631.219	3,01	607.561	647.402	6,56
Bank Pembangunan Daerah	75.264	70.658	-6,12	71.584	72.256	0,94
Bank Swasta Nasional	347.783	312.080	-10,27	327.818	308.665	-5,84
Kantor Cabang Bank yang Berkedudukan di Luar Negeri	8.780	7.536	-14,17	8.475	6.855	-19,12
<b>Total</b>	<b>1.044.575</b>	<b>1.021.493</b>	<b>-2,21</b>	<b>1.015.438</b>	<b>1.035.178</b>	<b>1,94</b>

Keterangan: Δ pertumbuhan.

Sumber: Otoritas Jasa Keuangan (OJK)

Gubernur Kepala Departemen Kebijakan Makroprudensial BI, Juida Agung.

Melihat potensi yang dimiliki UMKM ini, pada awal September, BI resmi menerbitkan Peraturan Bank Indonesia (PBI) No. 23/13/PBI/2021 tentang Rasio Pembiayaan Inklusif Makroprudensial (RPIM) bagi Bank Umum Konvensional, Bank Umum Syariah, dan Unit Usaha Syariah. Aturan ini digulirkan sebagai upaya untuk meningkatkan inklusi ekonomi dan membuka akses keuangan serta memperkuat peran UMKM dalam pemulihan ekonomi nasional.

Dalam beleid baru tersebut, perbankan diwajibkan menyalurkan kredit minimal 20% kepada sektor UMKM dan masyarakat berpenghasilan rendah mulai Juni 2022.

Kewajiban perbankan menyalurkan kredit ke sektor UMKM meningkat menjadi 25% pada 2023 dan 30% pada 2024. Tujuannya ialah untuk memperluas target pembiayaan inklusif kepada masyarakat luas, khususnya UMKM, serta memperluas mitra bank kepada UMKM.

### Kredit UMKM dari Perbankan

Meski beberapa bankir mengakui agak sulit dalam situasi seperti sekarang ini mencapai target seperti dalam aturan BI tadi, pelaku perbankan menyambut baik aturan tersebut. Beberapa di antaranya bahkan akan meningkatkan porsi kredit UMKM-nya. Salah satu bank yang fokus pada kredit UMKM, yaitu Bank Rakyat Indonesia (BRI), menambah target porsi penyaluran kredit ke sektor UMKM menjadi 85%. Hingga kuartal kedua 2021, BRI mencatat porsi kredit UMKM telah mencapai 80,62% atau sekitar Rp749,33 triliun dari total kredit BRI secara keseluruhan yang mencapai Rp929,40 triliun. Catatan kredit UMKM BRI di periode tersebut juga mengalami kenaikan sekitar 3,32% dibandingkan dengan Juni 2020 yang tercatat Rp725,27 triliun.

**“Kami memandang tren pertumbuhan ini sebagai sinyal positif bahwa permintaan masih ada dan diharapkan akan terus meningkat. Namun, kami akan tetap waspada dalam mengeksekusi rencana bisnis ke depan,”**

**Darmawan Junaidi,**  
Direktur Utama Bank Mandiri



“Porsi kredit UMKM BRI tersebut akan terus ditingkatkan dan BRI menargetkan angka ini akan tembus mencapai 85% pada 2025,” ujar Direktur Utama BRI, Sunarso. Pihaknya, lanjut Sunarso, akan terus mendorong pemberdayaan UMKM melalui dua cara, yakni mengarahkan pelaku UMKM agar naik kelas serta mencari sumber pertumbuhan kredit baru dengan menasar segmen ultramikro. Untuk mencapai target tersebut, BRI terus

melakukan berbagai program pemberdayaan. Hingga akhir Juni tahun ini telah dilakukan pendampingan terhadap lebih dari 1.800 kluster UMKM, pemberdayaan 832 Desa BRILian berdasarkan empat pilar yakni Bumdes (Badan Usaha Milik Desa), digitalisasi, inovasi, dan *sustainability*.

Sementara, upaya penyelamatan UMKM yang dilakukan BRI antara lain melakukan restrukturisasi kredit UMKM yang terdampak pandemi sebesar Rp145,78 triliun kepada 2,46 juta nasabah, dan penjaminan kredit UMKM sebesar Rp19,45 triliun kepada lebih dari 29.000 nasabah.

Satu lagi upaya pemerintah mendorong kemajuan UMKM adalah dibentuknya Holding badan usaha milik negara (BUMN) Ultra Mikro pada 13 September 2021. Di entitas bisnis ini, ada tiga BUMN yang tergabung yakni BRI, PT Pegadaian dan PT Permodalan Nasional Madani (PNM) dengan BRI sebagai induk holdingnya. Menurut Erick Thohir, Menteri BUMN, Holding Ultra Mikro ini akan memberikan berbagai kemudahan dan biaya pinjaman dana yang lebih murah dengan jangkauan yang lebih luas, pendalaman layanan, dan pemberdayaan masyarakat secara berkelanjutan.

Bank lain yang mencatatkan pertumbuhan pada kredit UMKM adalah Bank Mandiri. Per kuartal kedua 2021, Bank Mandiri mencetak pertumbuhan kredit konsolidasi sebesar 16,4% menjadi Rp1.014,3 triliun. Pertumbuhan ini ditopang oleh segmen *wholesale banking* yang tumbuh 7,13%. Sementara, pembiayaan ke segmen UMKM tercatat naik 20,1% menjadi Rp98,3 triliun.

“Kami memandang tren pertumbuhan ini sebagai sinyal positif bahwa permintaan masih ada dan diharapkan akan terus meningkat. Namun, kami akan tetap waspada dalam mengeksekusi rencana bisnis ke depan,” kata Direktur Utama Bank Mandiri, Darmawan Junaidi.

Untuk mengoptimalkan kinerja bisnis, masih kata Darmawan, pihaknya memiliki beberapa fokus, salah satunya Kredit Usaha Rakyat (KUR) sebagai penyedia akses keuangan kepada pelaku UMKM. Bank Mandiri sendiri telah menyalurkan KUR sebesar Rp19,68 triliun hingga paruh pertama tahun ini, atau sekitar 63,5% dari target 2021, dengan jumlah penerima lebih dari 200.000 debitur UMKM dengan kualitas yang terjaga dengan baik.

Bagi bank, segmen UMKM masih cukup menjanjikan karena jumlah pelaku usahanya yang sangat banyak. Masih ada potensi pertumbuhan kredit di segmen ini, meski situasi pandemi. Syaratnya, bank harus jeli dalam melihat bidang usaha UMKM tersebut dan mampu menggarapnya dengan baik. ■

# Tak Usah Khawatir, Ada Asuransi dan Penjaminan Kredit

Pandemi membuat kucuran kredit perbankan menjadi seret. Padahal, ada sejumlah sektor usaha yang sangat membutuhkan pembiayaan, seperti UMKM. Perbankan jangan ragu membiayai UMKM karena ada program penjaminan.

**M**enurunnya penderita COVID-19 dan pelanggaran Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat (PPKM) menjadi pertanda bahwa perekonomian mulai menggeliat. Kredit perbankan yang menjadi tolok ukur kegiatan ekonomi sudah menunjukkan peningkatan. Bagi institusi pembiayaan seperti bank, pandemi tentunya menimbulkan kekhawatiran munculnya gagal bayar bagi debitur, terutama debitur usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). Memang cukup beralasan. Namun, pemerintah dalam beberapa tahun terakhir sudah menggiatkan bisnis asuransi kredit dan penjaminan melalui badan usaha milik negara (BUMN). Upaya ini dirasa sangat penting, terutama saat pandemi yang berakibat melambatnya perekonomian.

Berdasarkan data dari 72 perusahaan asuransi yang dikumpulkan Asosiasi Asuransi Umum Indonesia (AAUI) ada peningkatan di bisnis asuransi kredit. Hingga semester pertama 2021, lini usaha asuransi kredit mampu tumbuh 1,5% *year on year* menjadi Rp5,87 triliun. Asuransi kredit menyumbang 15,30% dari total premi asuransi umum yang mencapai Rp38,37 triliun. Sementara, *suretyship* mampu tumbuh *double digit*, yakni sebesar 26,1% dari Rp679 miliar menjadi Rp856 miliar (*yoy*). Jumlah klaim dibayar asuransi kredit mengalami penyusutan cukup signifikan, yakni minus 39,5% atau menjadi Rp2,48 triliun. Sedangkan, untuk *suretyship* mengalami kenaikan klaim dibayar 89,8% menjadi Rp221 miliar.

Berdasarkan data Otoritas Jasa keuangan (OJK), hingga Juli 2021 industri penjaminan yang meliputi 20 perusahaan penjaminan BUMN, daerah, maupun swasta mencatatkan nilai *outstanding* penjaminan sebesar Rp282,34 triliun atau naik 22,90% (*yoy*). Sementara, klaim dibayar mencapai Rp1,10 triliun. Angka ini turun hingga 53,44% dibandingkan dengan periode yang sama tahun sebelumnya.

Jika diperinci, *outstanding* penjaminan tersebut paling banyak merupakan penjaminan usaha produktif sebesar Rp187,12 triliun atau 66,27% dari total *outstanding* penjaminan. Sedangkan, untuk penjaminan nonproduktif mencapai Rp95,22 triliun atau setara dengan 33,73%. Total jumlah debitur terjamin menyentuh angka 18,75 juta orang.

Pertengahan 2020, pemerintah telah meluncurkan program penjaminan kredit modal kerja kepada UMKM dalam rangka



Jamkrindo dengan mitra binaan; UMKM tetap menjalankan usahanya

pemulihan ekonomi nasional. PT Jaminan Kredit Indonesia (Jamkrindo) dan PT Asuransi Kredit Indonesia (Askrindo) ditunjuk menjadi penjamin kredit UMKM sesuai dengan PMK Nomor 304/KMK.08/2020. Kedua anak perusahaan Indonesia Financial Group (IFG) ini diberi penyertaan modal negara (PMN) sebesar Rp6 triliun sehingga keduanya memiliki kemampuan modal untuk meng-cover risiko penjaminan terhadap debitur UMKM.

Hingga 10 Agustus 2021, PT Jamkrindo telah menjamin kredit modal kerja (KMK) Pemulihan Ekonomi Nasional (PEN) sebesar Rp19,51 triliun dari 1,20 juta debitur. Jumlah plafon yang dijamin meningkat 102,90% dari akhir 2020 yang Rp8,62 triliun. Sedangkan, Askrindo sepanjang Januari hingga Mei 2021 telah memberikan penjaminan sekitar Rp4,8 triliun kepada sebanyak 8.130 UMKM. “Harapannya adalah di masa pandemi ini UMKM tetap eksis, tetap bisa menjalankan kegiatan usahanya,” harap Suwarsito, Direktur Bisnis Penjaminan Jamkrindo.

Menurut Suwarsito, pandemi COVID-19 berdampak pada sektor perbankan, terutama dalam penyaluran kredit UMKM. Menurut survei Badan Pusat Statistik (BPS) pada 2020, bantuan modal usaha menjadi hal penting bagi UMKM untuk bertahan di masa krisis seperti sekarang ini. Hasil survei menunjukkan, sebanyak 69,02% responden membutuhkan modal usaha. Suwarsito menambahkan, dengan adanya program penjaminan KMK PEN ini diharapkan tidak ada keraguan bagi perbankan untuk menyalurkan kredit, khususnya kepada pelaku UMKM. ■

# Ancang-Ancang Soft Landing Ketika Restrukturisasi Berakhir

OJK memperpanjang kebijakan restrukturisasi kredit hingga 31 Maret 2023. Keputusan ini diambil untuk tetap menjaga pertumbuhan ekonomi di tengah ketidakpastian akibat pandemi.

Pemerintah mengambil langkah restrukturisasi kredit perbankan ketika Indonesia menghadapi pandemi Coronavirus Disease 2019 (COVID-19). Sebagai jantung perekonomian, sektor perbankan memang menjadi kunci saat kondisi krisis. Pandemi sekarang ini bukan hanya menyebabkan krisis kesehatan dan kemanusiaan, melainkan juga krisis ekonomi.

Stimulus perbankan dalam bentuk restrukturisasi kredit tertuang dalam Peraturan Otoritas Jasa Keuangan (POJK) No. 11/POJK.03/2020 tentang Stimulus Perekonomian Nasional sebagai Kebijakan Countercyclical Dampak Penyebaran COVID-19 yang berlaku sampai dengan 31 Maret 2021. Melihat kondisi yang belum membaik pada 2020, OJK memperpanjang relaksasi kredit hingga 31 Maret 2022 melalui POJK No. 48/POJK.03/2020. Dalam peraturan ini pemerintah menekankan penerapan manajemen risiko dan prinsip kehati-hatian serta kebijakan terkait dengan permodalan dan likuiditas bank.

Stimulus yang diberikan pemerintah membuahkan hasil yang tidak mengecewakan. Kinerja perbankan masih berada di jalur positif. Namun, munculnya varian Delta yang memaksa pemerintah mengeluarkan kebijakan Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat (PPKM), mengharuskan OJK memperpanjang program restrukturisasi ini hingga 31 Maret 2023. Aturan ini tertuang dalam POJK No. 17/POJK.03/2021 yang diterbitkan pada 10 September 2021.

OJK mencatat jumlah restrukturisasi kredit yang dilakukan 101 bank di Indonesia sudah menyentuh angka Rp779 triliun per Juli 2021. Restrukturisasi ini sudah dinikmati 5,1 juta debitur, baik debitur UMKM maupun non-UMKM. Mayoritas restrukturisasi ini dilakukan bank-bank badan usaha milik negara (BUMN) yang tergabung dalam Himpunan Bank Milik Negara (Himbara). Pada periode yang sama Himbara tercatat merestrukturisasi 3,3 juta debitur dengan nilai Rp403,99 triliun.

Kepala Eksekutif Pengawas Perbankan OJK, Heru Kristiyana, mengakui bahwa total restrukturisasi kredit itu adalah angka yang cukup besar, meski sudah menurun jika dibandingkan dengan November 2020 yang nilainya mencapai Rp914 triliun. Namun, ia memastikan bahwa jumlah



Fasilitas perbankan; menjaga momentum

restrukturisasi kredit ini sudah masuk dalam pertimbangan. OJK juga sudah melakukan berbagai uji coba, simulasi, serta meminta masukan pemangku kepentingan, bankir, dan akademisi terkait dengan langkah perpanjangan restrukturisasi kredit.

Heru menjelaskan, perpanjangan restrukturisasi kredit dimaksudkan untuk menjaga stabilitas debitur dan perbankan dalam menghadapi pandemi. Kebijakan restrukturisasi akan memberikan napas bagi perbankan untuk mengatur rencana bisnis ke depan. Dengan restrukturisasi, bank memiliki lebih banyak waktu untuk memilah kredit mana yang masih bisa diselamatkan dan tidak. Sehingga, momentum pertumbuhan ekonomi bisa terjaga dan risiko gagal bayar debitur akibat pandemi COVID-19 dapat diminimalisasi.

“Tentunya dengan perhitungan, kita ingin menjaga momentum perbaikan kinerja restrukturisasi debitur yang terdampak COVID-19, menjaga stabilitas kinerja perbankan yang masih cukup baik, dan untuk menghindari *cliff effect*,” jelas Heru dalam sebuah *webinar*. Dalam keterangan tertulisnya, OJK berharap perpanjangan restrukturisasi kredit juga menjadi sarana bank dan debitur untuk *soft landing* ketika stimulus berakhir.

Di lain sisi, Ketua Dewan Komisiner OJK, Wimboh Santoso, tetap optimistis bahwa tren pertumbuhan ekonomi Indonesia bisa terus berlanjut hingga akhir tahun. Ia memperkirakan, penyaluran kredit perbankan pada akhir 2021 berada di kisaran 4%-4,5%. ■

**“Tentunya dengan perhitungan, kita ingin menjaga momentum perbaikan kinerja restrukturisasi debitur COVID-19, menjaga stabilitas kinerja perbankan yang masih cukup baik, dan untuk menghindari *cliff effect*,”**

**Heru Kristiyana,  
Kepala Eksekutif Pengawas  
Perbankan OJK**

# Agar Tak Ketinggalan Zaman

Pengembangan SDM diyakini menjadi salah satu kunci supaya sektor jasa keuangan di Indonesia tidak terlalu ketinggalan mengikuti dinamika skala global. Regulator sudah meluncurkan *masterplan* pengelolaan SDM sektor keuangan hingga 2025.

Dalam beberapa tahun terakhir digital menjadi kebutuhan primer bagi umat manusia di dunia, layaknya sandang, pangan, dan papan. Bayangkan saja, bila seseorang tidak punya instrumen pendukung untuk bisa mengakses internet, dapat dipastikan aktivitasnya terganggu karena hampir semua kegiatan manusia saat ini terhubung dengan internet.

Tak dimungkiri, akses digital memang sangat membantu semua aktivitas manusia. Apalagi, saat pandemi Coronavirus Disease 2019 (COVID-19). Kondisi ini memaksa orang untuk meleak teknologi agar bisa tetap berkegiatan.

Dari 274,9 juta jiwa penduduk Indonesia, sebanyak 202,6 juta jiwa atau 73,70%-nya sudah menggunakan internet. Dan, sebanyak 170 juta jiwa atau 61,84%-nya merupakan pengguna aktif media sosial. Pengguna *mobile phone* di Indonesia juga tergolong tinggi. Sebanyak 345,3 juta jiwa atau 125,61% penduduk Indonesia tercatat sebagai pengguna *mobile phone*. Angka ini menunjukkan bahwa satu orang memiliki lebih dari satu *mobile phone*.

Bila membaca angka-angka tersebut, dapat dipastikan bahwa sebagian besar masyarakat Indonesia sudah lekat dengan peralatan digital. Sayangnya, angka-angka tadi belum mewakili kemampuan digital terkait dengan sektor-sektor produktif di lapangan kerja.

Laporan World Economic Forum (WEF) 2020 menunjukkan bahwa indeks keterampilan digital sumber daya manusia (SDM) di Indonesia masih berada di angka 61%. Lebih rendah dibandingkan dengan Singapura (77%) dan Malaysia (66%). Padahal, keterampilan digital ini sangat dibutuhkan sektor jasa keuangan. Kebutuhan ini bukan hanya untuk mendukung keberlangsungan kegiatan usaha, melainkan juga untuk mempercepat proses transformasi digital.

Transformasi digital menimbulkan konsekuensi tersendiri pada bidang-bidang pekerjaan tertentu. Kebutuhan akan beberapa bidang pekerjaan, seperti operator entri data; staf penggajian, pembukuan, dan akuntan; serta sekretaris eksekutif dan administrasi, nantinya bakal banyak berkurang. Sementara, bidang



Layanan *teller*; akan berkurang

pekerjaan seperti analis data dan *scientist*, spesialis *big data*, serta spesialis strategi dan pemasaran digital justru makin dibutuhkan.

Mengikuti dinamika pasar global, perkembangan sektor jasa keuangan di Indonesia saat ini dan masa mendatang sangat dinamis. Tak hanya transformasi digital, sektor jasa keuangan juga membutuhkan pengembangan pasar syariah, SDM berintegritas tinggi, dan perlindungan konsumen.

## Delapan Dasar

Melihat tuntutan yang harus dipenuhi sektor jasa keuangan, Otoritas Jasa Keuangan (OJK) sangat *concern* pada pengembangan SDM di sektor ini. SDM menjadi satu

kunci keberhasilan industri keuangan untuk melakukan transformasi digital. Lebih jauh, guna membangun sektor keuangan yang sehat, stabil, dan berdaya saing, OJK pada 25 Mei 2021 meluncurkan Cetak Biru Pengembangan SDM Sektor Jasa Keuangan 2021–2025.

Wimboh Santoso, Ketua Dewan Komisioner OJK, menjelaskan bahwa cetak biru tersebut akan menjadi acuan dan pedoman bagi seluruh pemangku kepentingan terkait pengembangan SDM sektor keuangan dalam jangka panjang. “Ini kami siapkan bersama-



Wimboh Santoso; meningkatkan profesionalitas

sama dengan praktisi sektor jasa keuangan dan seluruh pemangku kepentingan sehingga kami harapkan *masterplan* ini akan menjadi pedoman kita bersama untuk meningkatkan profesionalitas insan sektor jasa keuangan,” kata Wimboh.

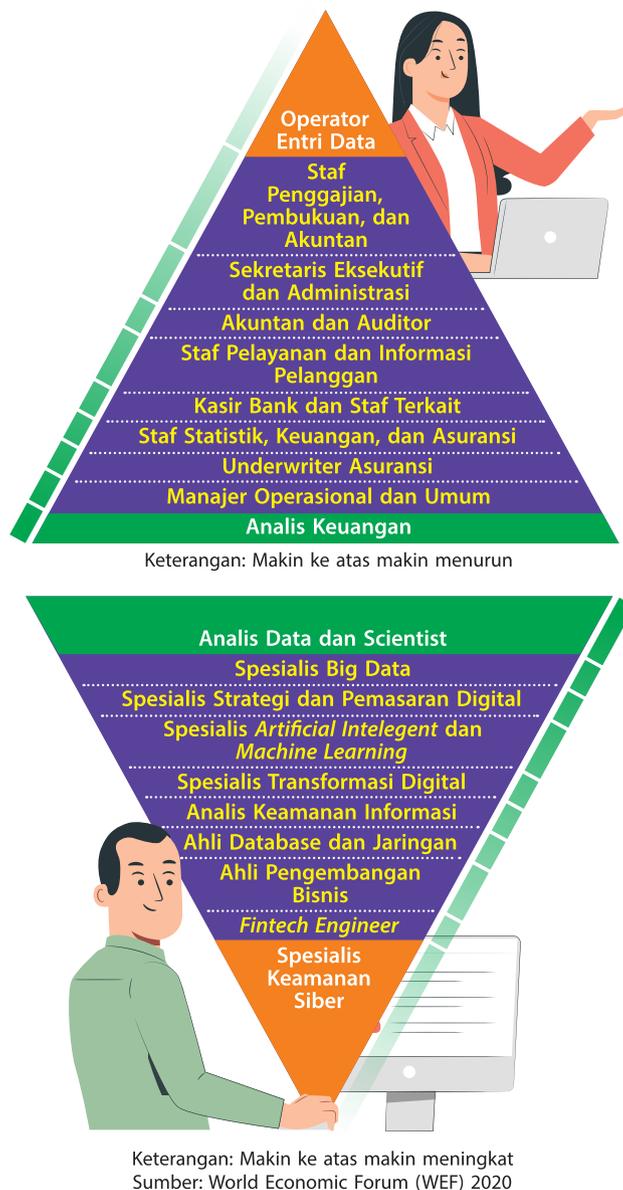
Wimboh mengungkapkan bahwa ada delapan poin penting yang menjadi pertimbangan penyusunan *masterplan* tersebut. Apa saja? Satu, transformasi digital. Dua, implementasi tata kelola, risiko, dan kepatuhan memerlukan SDM yang kompeten serta berintegritas. Tiga, kesenjangan kompetensi SDM yang dibutuhkan dengan yang tersedia. Empat, dinamika perubahan global yang perlu diantisipasi dalam pengembangan SDM.

Lima, pertumbuhan sektor jasa keuangan syariah yang perlu didukung SDM berkualitas. Enam, industri jasa keuangan sebagai sektor strategis yang mengelola dana masyarakat sebesar Rp23.234 triliun pada Desember 2020. Tujuh, aspek perlindungan konsumen yang perlu diperkuat dengan SDM yang kompeten. Delapan, hingga kini memang belum ada kerangka acuan pengembangan SDM sektor keuangan.

Nurhaida, Wakil Ketua Dewan Komisiner OJK, menyatakan bahwa visi cetak biru tersebut adalah mewujudkan SDM sektor jasa keuangan yang profesional, berintegritas, dan berdaya saing global dalam meningkatkan kinerja sektor jasa keuangan. SDM yang berintegritas menjadi syarat mutlak pengelolaan industri keuangan. Kasus-kasus yang muncul di Industri Keuangan Non Bank (IKNB) selama ini pun disebabkan lemahnya integritas pelaku bisnis di sektor tersebut.

Agus Martowardojo, bankir senior yang saat ini menjabat sebagai Komisaris Utama Bank Negara Indonesia (BNI), mengungkapkan bahwa banyaknya kasus yang terjadi di IKNB karena pengelolaan yang tidak profesional di sektor ini. Menurutnya, ada tiga faktor utama untuk membangun IKNB yang kuat dan berkesinambungan, yakni permodalan, inovasi produk, dan SDM.

## Perubahan Kebutuhan Profesi pada Industri Jasa Keuangan



“Pembangunan SDM di industri keuangan nonbank harus diperkuat. Bukan hanya pandai dan andal, tapi juga punya integritas yang baik dan orang-orang yang menjalankan *good corporate governance (GCG)*,” ujarnya.

Pengembangan *skill* SDM industri keuangan, khususnya perbankan, memang menjadi kewajiban. Regulator pun menetapkan bahwa setiap bank wajib mengeluarkan minimal 5% dari total biaya SDM untuk dana pendidikan. Namun, ketentuan tersebut dilonggarkan saat pandemi COVID-19. Dalam praktiknya, selama pandemi memang kegiatan pelatihan sedikit menurun dibandingkan dengan sebelum pandemi.

Terkait dengan dana pelatihan untuk karyawan bank, Haryanto T. Budiman, Ketua Umum Ikatan Bankir Indonesia (IBI) dan Direktur Bank Central Asia (BCA), menekankan bahwa kewajiban menyediakan anggaran pelatihan masih diperlukan, tapi besarnya perlu dikaji lebih dalam agar sesuai dengan kebutuhan masa depan dengan tetap mempertimbangkan efisiensi biaya. Menurut Haryanto, sebelum pandemi kewajiban pemenuhan dana pendidikan sebesar 5% ini sulit dipenuhi karena nilainya terlalu besar sehingga bank lebih fokus pada pencapaian target

biaya pendidikan ketimbang kualitas pelatihan itu sendiri.

Pelatihan bankir tentu sangatlah penting, mengingat perubahan yang terjadi di industri keuangan. Haryanto mengingatkan bahwa bankir harus selalu meningkatkan kompetensinya di bidang-bidang yang tidak terkait langsung dengan perbankan. Inovasi-inovasi di bidang *computational power* sudah cukup berkembang, seperti *artificial intelligence*, *machine learning*, dan *big data analytics*. Bidang ini harus dipahami para profesional di sektor perbankan.

“Pemahaman yang lebih mendalam terkait risiko operasional seperti *cyber security* dan risiko kepatuhan seperti anti pencucian uang dan pencegahan pendanaan terorisme (APU-PPT) amat diperlukan di tengah proses digitalisasi yang makin marak saat ini,” ujarnya. ■

# Bank Digital Tak Lagi di Wilayah Abu-Abu

Pelaku sektor perbankan makin lega setelah pemerintah menggulirkan payung hukum terkait dengan bank digital. Model layanan perbankan seperti apa yang akan dipilih pelaku bisnis perbankan, dituangkan dalam aturan yang tujuannya untuk menguatkan industri perbankan di Tanah Air.

Munculnya istilah bank digital memang menjadi pertanyaan bagi sebagian masyarakat di Tanah Air. Apa yang disebut bank digital dan bagaimana beroperasinya, masih menjadi tanda tanya hingga pemerintah menggulirkan peraturan tentang bisnis berbasis teknologi ini. Selama ini yang dilihat para pengguna jasa keuangan bank sebagai satu entitas layanan keuangan dengan *banking hall*-nya yang bersih dan layanan yang cukup ramah. Dalam beberapa tahun terakhir terjadi pergeseran perilaku masyarakat dalam bertransaksi keuangan. Ditambah adanya pandemi COVID-19 yang memaksa masyarakat mengurangi kegiatan di luar rumah. Situasi ini mendorong perbankan untuk menyempurnakan layanannya melalui layanan digital. Hingga muncullah istilah bank digital (*digital banking*).

Fenomena *digital banking* tidak lantas membuat pelaku bisnis perbankan menjadikan semua layanan beralih ke digital. Sebagian bankir cukup bijak menyikapi perubahan kebutuhan layanan nasabahnya. Haru Koesmahargyo, Direktur Utama Bank Tabungan Negara (BTN), meyakini bahwa layanan kantor cabang masih diperlukan, meskipun diakui saat pandemi ini BTN menutup beberapa kantor cabangnya. Kantor cabang menurut Haru masih dibutuhkan mengingat penggunaan gadget belum merata di Indonesia. Selain itu, layanan digital yang lengkap memang membutuhkan fasilitas internet. Padahal, biaya internet di Indonesia tergolong mahal. Laporan World Bank 2021 menyatakan bahwa 44% responden di Indonesia mengakui internet di Indonesia masih mahal.

Di Indonesia penggunaan *mobile apps* untuk transaksi perbankan pun masih lebih rendah dibandingkan dengan di beberapa negara Asia Tenggara lainnya. Digital Report 2021 mencatat bahwa penggunaan *banking and financial apps* di Indonesia hanya sebesar 39,2% dari total responden yang disurvei. Angka ini lebih rendah dibandingkan dengan Thailand, Malaysia, dan Filipina, yang berturut-turut mencapai 68%, 55,7%, dan 42,1%.

Masih rendahnya penggunaan *mobile apps* untuk transaksi perbankan di Indonesia bisa jadi karena faktor jumlah penduduk yang cukup banyak dengan karakter yang beragam. Pengalaman menarik diceritakan Taswin Zakaria, Direktur Utama Maybank Indonesia. Menurutnya, beberapa nasabah prioritas di Maybank Indonesia malah lebih memilih datang



Layanan kantor salah satu bank; masih dibutuhkan

ke kantor cabang untuk membahas dan berkonsultasi terkait dengan produk dan jasa yang ditawarkan melalui platform digital. "Pengalaman kami, mereka malah tidak mau menggunakan digital. Jasa dan produk yang dia pakai juga tidak simpel, seperti investasi, membeli *bond*. Untuk memenuhi kebutuhan itu, mereka harus berinteraksi dengan kami," jelasnya.

Hal lain yang menjadikan bank-bank konvensional belum berani sepenuhnya beralih ke bank digital adalah keyakinan bahwa tidak semua layanan perbankan mampu dilayani bank digital. Penyaluran kredit sektor korporasi atau *small medium enterprises (SME)* atau usaha kecil dan menengah (UKM) dinilai sangat berisiko bila dilayani sekelas bank digital. "Tidak semua segmen bisa digarap secara digital. Ketika kita bicara *institutional clients*, korporasi, *SME* skala menengah, ada kebutuhan dan analisis-analisis dari mereka yang tidak mudah didigitalkan. Segmen ini masih membutuhkan interaksi dengan manusia," kata Taswin.

Terkait dengan skala bisnis yang ditangani bank konvensional dan bank digital, Aviliani, pengamat ekonomi dan Ketua Bidang Pengembangan dan Kajian Ekonomi dan Perbankan Perbanas, mengemukakan pendapatnya. Menurutnya, ke depan bank tradisional akan tetap ada. Bank tidak akan berani melayani perusahaan yang mengajukan pinjaman Rp5 miliar menggunakan layanan digital. Akan sangat berisiko bagi bank. "Bank konvensional ini nantinya

akan menangani yang *corporate* besar-besar, sedangkan bank digital akan lebih banyak digunakan untuk *payment system*,” tambahnya.

### Regulasi Bank Digital

Melihat potensi pasar yang masih besar yang bisa digarap bank digital, banyak pelaku bisnis yang melirik sektor ini. Dalam beberapa tahun terakhir memang bank digital masih berada di wilayah abu-abu. Beberapa bank sudah memberikan layanan melalui perangkat digital. Perusahaan *financial technology (fintech)* yang makin marak dalam beberapa tahun terakhir juga memberikan layanan pembiayaan seperti halnya bank. Untuk memberikan penguatan pada industri perbankan terkait dengan kebutuhan transformasi teknologi, Otoritas Jasa Keuangan (OJK) pada 30 Juli 2021 merilis dua peraturan, yakni Peraturan OJK (POJK) No. 12/POJK.03/2021 tentang Bank Umum dan POJK No. 13/POJK.03/2021 tentang Penyelenggaraan Produk Bank Umum.

Dalam peraturan tersebut OJK menekankan kegiatan operasional bank berbadan hukum Indonesia (BHI) dan kantor cabang dari bank yang berkedudukan di luar negeri (KCBLN). Bank digital juga dibahas dalam beleid tersebut dan disebutkan bahwa bank digital adalah bank BHI yang menyediakan dan menjalankan kegiatan usaha terutama melalui saluran elektronik tanpa kantor fisik selain kantor pusat dan menggunakan kantor fisik terbatas. Bank digital bisa merupakan bank BHI baru atau transformasi bank BHI (*existing*) menjadi bank digital.

Dalam peraturan tersebut OJK memperjelas definisi bank digital. Namun, OJK tidak mendikotomikan antara bank yang telah memiliki layanan digital, bank digital hasil transformasi dari bank *incumbent*, ataupun bank digital yang terbentuk



Heru Kristiyana; tidak ada dikotomi

melalui pendirian bank baru (*full digital bank*). “Bagaimanapun bank tetaplah bank. *Bank is bank*,” ujar Heru Kristiyana, Kepala Eksekutif Pengawas Perbankan OJK.

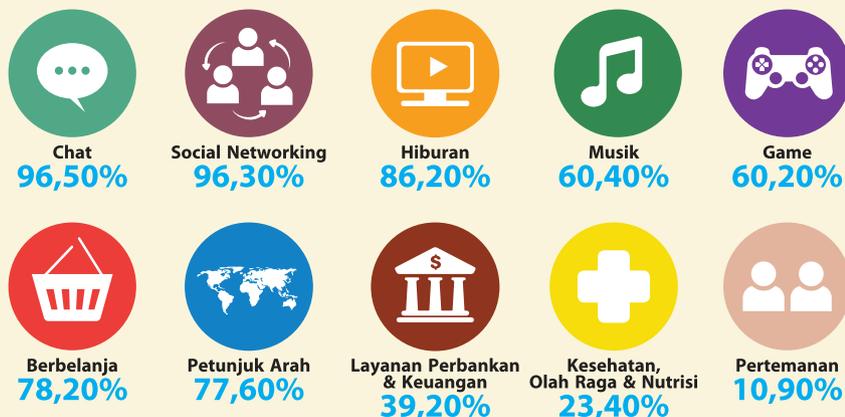
Melengkapi peraturan tersebut, OJK juga mengatur penyelenggaraan produk bank umum dalam POJK No. 13/POJK.03/2021. Dalam regulasi ini, OJK memberikan ruang yang cukup luas kepada bank untuk mengembangkan atau *create* produk baru. Proses perizinannya juga tidak terlalu lama sepanjang sesuai dengan ketentuan yang digariskan, yakni mematuhi manajemen risiko dan mengedepankan unsur perlindungan konsumen.

Peraturan yang digulirkan OJK ini tentunya makin menguatkan langkah-langkah pelaku bisnis perbankan untuk sepenuhnya terjun ke bank digital. Saat ini sudah ada beberapa bank yang menyatakan sebagai bank digital. Sebut saja Bank Jago, Bank Digital BCA, dan Bank Neo Commerce. Masih ada beberapa bank umum yang oleh pemegang sahamnya akan ditransformasi menjadi bank digital. BRI Agroniaga salah satunya. Bank Rakyat Indonesia (BRI) sebagai pemegang saham BRI Agroniaga berencana menggunakan anak perusahaannya yang beraset Rp25,40 miliar per Juni 2021 ini menjadi kendaraannya untuk masuk ke bank digital.

Melihat hadirnya beberapa bank digital di Tanah Air, Jahja Setiaatmadja, Direktur Utama Bank Central Asia (BCA), menilai bahwa persaingan bank digital akan makin ketat beberapa tahun ke depan. Menurutnya, masyarakat yang akan menentukan bank digital mana yang bakal bertahan dan muncul sebagai pemimpin besar. “Ke depan, saya melihat kompetisi ini akan ketat. *At the end of the day, market* akan memfilter siapa yang akan jadi *market leader*. Mungkin 10 tahun dari sekarang, kita hanya akan melihat tiga *digital bank* saja,” jelasnya.

Dengan dirilisnya aturan mengenai bank digital tadi, menurut Bhima Yudhistira, Direktur Center of Economic and Law Studies (Celios), pemerintah sangat mendorong berdirinya bank digital. Dengan efisiensi operasional pada bank digital ini akan terjadi transmisi suku bunga dan masyarakat akan merasakan dampaknya. Lebih jauh Bhima memberikan tiga catatan terkait dengan bank digital ini. Satu, bank digital tidak hanya beroperasi di Pulau Jawa. Bisnis ini harus bisa merambah wilayah lain di Indonesia. Tentunya ketersediaan jaringan internet harus dipikirkan. Dua, memberikan layanan sesuai dengan kebutuhan konsumen. Tiga, adanya perlindungan data nasabah. ■

### PENGUNAAN MOBILE APPS DI INDONESIA Per Januari 2021



Hasil persentase penggunaan internet setiap bulan pada responden dengan usia 16 - 64 tahun. Sumber: GlobalWebIndex

# Hitung Mundur Qanun Syariah di Aceh

Optimisme tetap melekat di hati para pelaku industri perbankan di Aceh meski Qanun Syariah akan diterapkan pada 2022. Potensi pasar syariah yang cukup besar menjadikan pelaku bisnis perbankan syariah yakin bahwa pasar akan makin berkembang.

Pada 4 Januari 2022 tidak ada lagi bank konvensional yang beroperasi di Provinsi Aceh. Setelah tiga tahun disosialisasikan, pada 2022 Pemerintah Daerah (Pemda) Aceh resmi mengimplementasikan Qanun Lembaga Keuangan Syariah (LKS) – selanjutnya disebut Qanun Syariah.

Terkait dengan pemberlakuan kebijakan tersebut, para pelaku industri keuangan, dalam hal ini perbankan, memberikan reaksi yang berbeda. Ada yang pamit dan menutup kegiatan operasionalnya di provinsi yang juga dijuluki Serambi Mekah ini; ada pula yang mengalihkan bisnisnya ke lembaga keuangan syariah yang terafiliasi atau yang menjadi anak usahanya.

Bank-bank pemerintah yang memiliki kantor cabang konvensional di Aceh sudah mengalihkan kegiatan operasionalnya ke Bank Syariah Indonesia (BSI). Sementara itu, PaninBank memilih menutup seluruh kantor cabang konvensional di Aceh. Herwidayatmo, Presiden Direktur PaninBank, menuturkan bahwa penutupan kantor cabang tersebut sudah dipertimbangkan secara matang.

Dikutip dari Jaringan Dokumentasi dan Informasi Hukum (JDIH) Aceh, Biro Hukum Sekretariat Daerah Provinsi Aceh, Amrizal J. Prang, Kepala Biro Hukum Sekretariat Daerah Aceh, pada September 2019 pernah menyampaikan bahwa ada tiga hal yang melandasi pembentukan Qanun Syariah di Aceh. Tiga hal itu adalah filosofis, sosiologis, dan yuridis.

Yusuf Wibisono, pengamat ekonomi syariah Universitas Indonesia (UI), mengatakan bahwa Qanun Syariah di Aceh merupakan *milestone* paling penting bagi industri perbankan syariah di Aceh. “Dalam jangka panjang, ketika satu wilayah 100% berbasis perbankan syariah atau *full fledged Islamic financial system*, akan memungkinkan eksperimen ekonomi syariah secara menyeluruh,” katanya.



Masjid di Banda Aceh; Qanun Syariah pada 2022

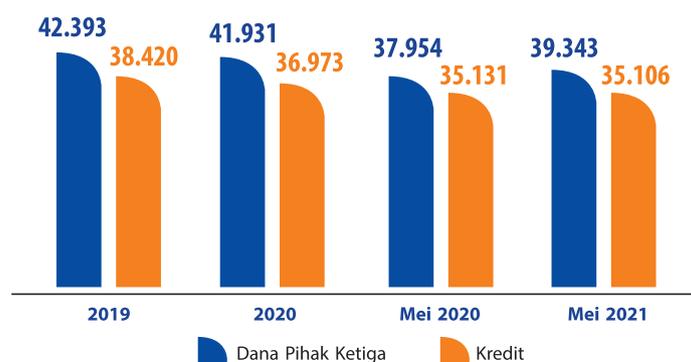
Namun, tukas Yusuf, kebijakan ini tidak harus diikuti daerah lain.

Haizir Sulaiman, Direktur Utama Bank Aceh Syariah (Bank Aceh), menyambut baik penerapan Qanun Syariah di Aceh. Menurutnya, dengan diberlakukannya Qanun Syariah, industri perbankan syariah di Aceh dapat kian berkembang. Meski ditinggalkan bank-bank konvensional, harapannya perbankan syariah tetap dapat mendorong perekonomian Aceh.

Biro Riset Infobank (birI) mencatat bahwa perbankan

syariah mendominasi bisnis perbankan di Aceh. Per Mei 2021, menurut Tim Biro Riset Infobank, pembiayaan perbankan di Aceh sebesar Rp35,10 triliun. Dari nilai tersebut, sebesar Rp29,99 triliun (85,42%) adalah pembiayaan perbankan syariah. Sementara itu, dari sisi dana pihak ketiga (DPK), total DPK perbankan di Aceh mencapai Rp39,34 triliun dan sebesar Rp37,98 triliun (96,53%) adalah kontribusi bank syariah ■

Kinerja Dana Pihak Ketiga dan Kredit Perbankan di Provinsi Aceh (Rp Miliar)



Sumber: Otoritas Jasa Keuangan (OJK), diolah kembali oleh Biro Riset Infobank

# Optimistis Ekonomi Kuartal Ketiga Tetap di Tren Positif

Pertumbuhan ekonomi pada pertengahan 2021 secara tahunan memuaskan. Namun, munculnya varian Delta, yang memaksa pemerintah kembali menerapkan pembatasan aktivitas masyarakat secara ketat, berpotensi memengaruhi pertumbuhan ekonomi pada kuartal ketiga 2021.

Periode April hingga Juni 2021 menjadi salah satu momentum pemulihan ekonomi Indonesia dari hantaman pandemi COVID-19. Pada kuartal kedua 2021, produk domestik bruto (PDB) Indonesia mampu tumbuh 7,07% secara *year on year* (yoy). Padahal, pada kuartal atau triwulan pertama 2021 perekonomian Indonesia terkontraksi -0,74%. Pertumbuhan positif ini adalah pertama kalinya, sebab sejak kuartal kedua 2020 ekonomi Indonesia selalu dalam posisi minus.

Menurut seorang bankir, pertumbuhan positif ini bisa jadi karena pada triwulan kedua 2020 angka PDB kita berada pada posisi yang rendah setelah pemberlakuan Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) pada Maret 2020. Jika demikian, apakah tren pertumbuhan ekonomi yang positif pada kuartal kedua 2021 ini dapat bertahan di kuartal ketiga 2021?

Ada kekhawatiran, mengingat munculnya varian Delta COVID-19, yang tingkat penularannya 70% lebih tinggi dibandingkan dengan varian sebelumnya. Sebagai informasi, per 11 Juni 2021 penderita COVID-19 di Jakarta naik 302% dalam 10 hari terakhir. Karena kasus yang kian melonjak, pemerintah pun bergerak cepat dengan mengeluarkan kebijakan Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat (PPKM) Darurat dan dilanjutkan dengan PPKM Level 4. Harapannya, bila mobilitas masyarakat berkurang, penyebaran COVID-19 dapat ditekan.

Sri Mulyani Indrawati, Menteri Keuangan RI, mengatakan, dengan perkembangan yang ada, pertumbuhan ekonomi kuartal ketiga 2021 pasti akan terdampak oleh penurunan mobilitas akibat merebaknya varian Delta. Menurutnya, perekonomian masih bisa tumbuh positif, tapi laju pertumbuhannya sedikit lebih lambat dibandingkan dengan sebelumnya. "Momentum bisa terjaga apabila pelaku ekonomi dan masyarakat bisa



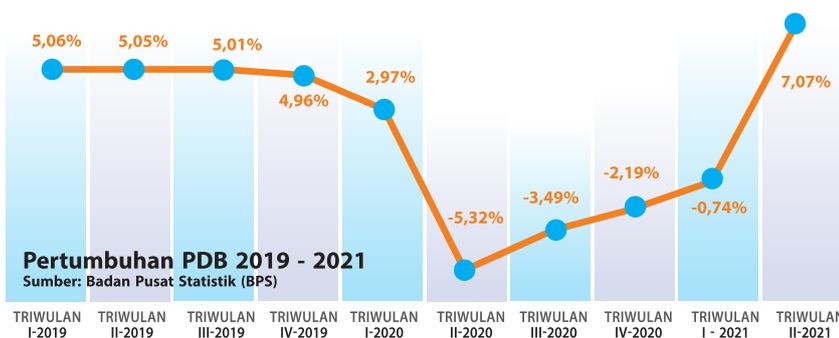
Pusat perbelanjaan saat pelanggaran PPKM; ekonomi sedikit melambat

menjaga. Kita harap berada di *range* 4,0%-5,7% untuk kuartal ketiga ini," katanya.

Hal senada disampaikan Panji Irawan, Direktur *Treasury & International Banking* Bank Mandiri. Menurut Panji, pihaknya optimistis perekonomian pada kuartal ketiga bisa tumbuh 3,51% secara tahunan. "Pemulihan ekonomi juga harus berjalan beriringan dengan penanganan COVID-19 yang efektif," tambahnya.

Proyeksi optimistis tersebut bukannya tanpa alasan. Beberapa indikator perekonomian menunjukkan kondisi yang mulai membaik sejak varian Delta merebak pada Juni lalu. Gencarnya pemerintah mengadakan program vaksinasi menjadikan masyarakat lebih percaya diri dalam beraktivitas. Kesadaran masyarakat menerapkan protokol kesehatan (prokes) juga jauh lebih baik ketimbang saat awal COVID-19 ditemukan di Indonesia.

Dengan dilonggarkannya PPKM, sektor riil sudah kembali menggeliat. *Purchasing Managers' Index* (PMI) sektor manufaktur Indonesia pada Agustus 2021 berada pada angka 43,7. Angka ini lebih baik dibandingkan dengan Juli 2021 yang sebesar 40,1. Selain itu, angka kunjungan ke tempat belanja dan restoran mengalami kenaikan. Pada 29 Agustus-5 September 2021, angka kunjungan ke tempat perbelanjaan di sembilan kota besar mencapai 68% pada jam sibuk. Angka ini tercatat lebih tinggi jika dibandingkan dengan bulan sebelumnya. Berbagai kebijakan fiskal, moneter, dan perbankan juga masih sangat akomodatif di tengah ketidakpastian pandemi COVID-19. ■



# Meneropong Layanan Bank Kala Pandemi

Pandemi memaksa industri perbankan lebih *agile* dalam memberikan pelayanan kepada masyarakat/nasabah. Pandemi mengubah peta pelayanan perbankan, yang lebih ke arah digital ketimbang layanan fisik cabang. Bagaimana layanan perbankan di Indonesia setelah adanya pandemi?

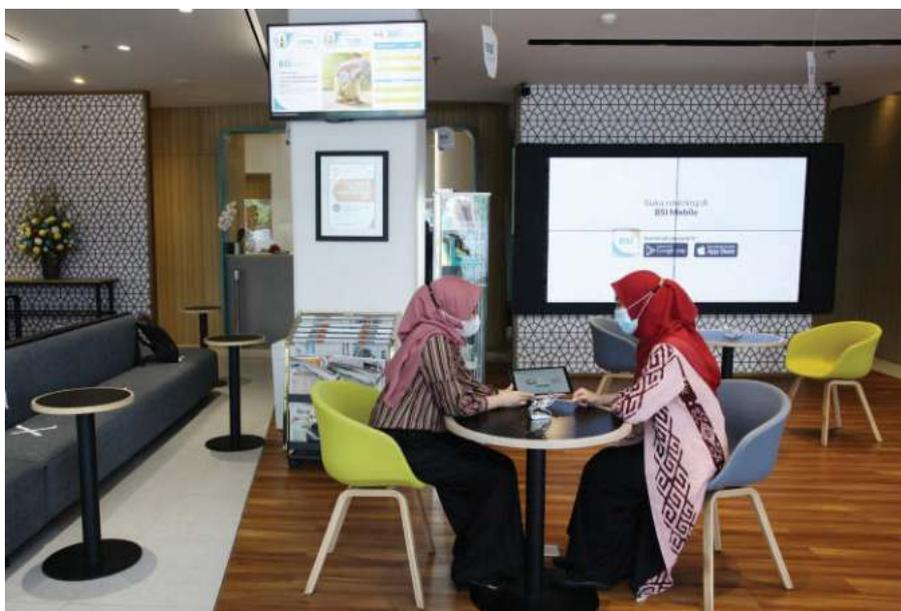
**R**asa ingin tahu pelaku bisnis perbankan dan masyarakat pada umumnya mengenai bagaimana layanan perbankan di masa pandemi COVID-19 terjawab melalui hasil *rating* yang dilakukan Marketing Research Indonesia (MRI). *Rating* bertajuk “Banking Service Excellence Monitor (BSEM) 2021” tersebut dilakukan dari akhir 2020 hingga Februari 2021.

COVID-19, yang pertama kali ditemukan di Indonesia pada Maret 2020, memaksa masyarakat membatasi kegiatannya di luar rumah. Semua kegiatan lebih banyak dilakukan dari rumah, termasuk transaksi perbankan. Riset yang dilakukan MRI sepuluh bulan sejak awal pandemi di Indonesia tersebut memberikan gambaran bagaimana perbankan memenuhi kebutuhan nasabahnya, khususnya di masa pandemi.

BSEM 2021 melibatkan 23 bank, yang terdiri atas 4 bank pemerintah, 1 bank pembangunan daerah (BPD) yang agresif di segmen ritel dan memiliki cabang di berbagai wilayah, 16 bank swasta/multinasional, dan 2 bank asing yang aktif di *retail banking*. Riset yang dilakukan di Jakarta dan Bandung ini menilai dua komponen, yakni *walk-in channel* dan *digital channel* dengan besaran penilaian berturut-turut 40% dan 60%.

*Walk-in channel* menilai performa layanan *front office* di kantor cabang, seperti performa *teller*, *customer service*, satuan pengamanan (satpam), serta kenyamanan kantor cabang. Untuk *digital channel*, yang dinilai adalah layanan *electronic banking* (*phone banking*, *SMS banking*, *mobile banking*, dan *internet banking*), *call center*, layanan pembukaan rekening *online*, *digital branch*, serta *automatic teller machine (ATM)* dan *cash recycling machine (CRM)* di area publik.

*Monitoring* layanan bank yang dilakukan MRI pada 2021 ini menggunakan metode *mystery shopping*. Dalam hal ini ada sejumlah *shopper* yang bertindak sebagai nasabah dan



Layanan digital sebuah bank; memudahkan nasabah

melakukan *real transaction* sehingga mereka bisa merasakan proses pelayanan sebuah bank. Metode ini dipilih karena terbukti selain menghasilkan pengukuran yang objektif, juga cukup sensitif menangkap perubahan yang ada pada layanan satu bank.

## Layanan Bank Umum dan Bank Syariah

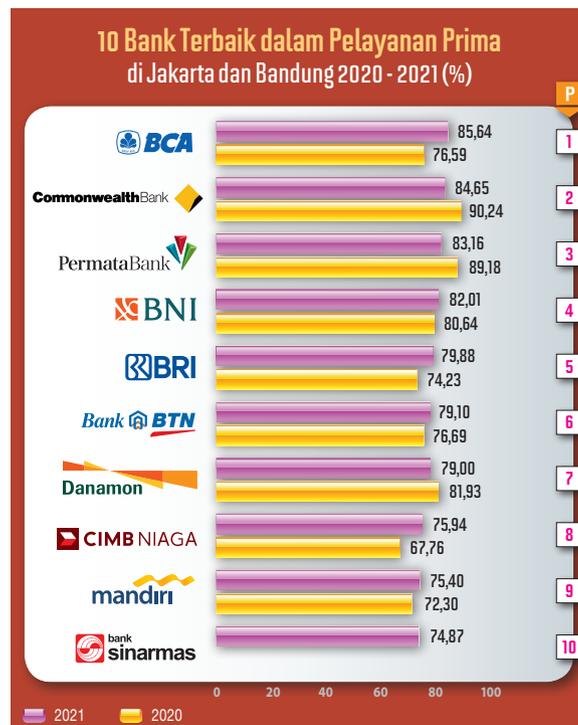
Hasil BSEM yang dilakukan pada 2020 dan 2021 untuk bank umum konvensional menunjukkan adanya persaingan tiga bank, yakni Bank Central Asia (BCA), Bank Commonwealth, dan PermataBank di posisi tiga besar. Untuk BSEM 2021 ini, BCA berhasil menempati urutan teratas. Menggantikan Bank Commonwealth yang pada BSEM 2020 menduduki posisi puncak. Pada BSEM 2020 BCA berada di posisi ketiga. Bank Commonwealth sendiri pada BSEM 2021 menduduki posisi kedua, yang sebelumnya, BSEM 2020, diisi PermataBank. Pada BSEM 2021 PermataBank harus rela turun ke urutan ketiga.

Nilai yang diraih BCA dalam BSEM 2021 cukup tinggi. Bila dalam BSEM 2020 BCA meraih nilai 76,59%, pada 2021 nilainya 85,64%. Sedangkan Bank Commonwealth dan PermataBank nilainya turun dalam BSEM 2021 dibandingkan dengan tahun sebelumnya. Melihat hasil pengukuran BSEM 2021, BCA banyak unggul di pengukuran *digital banking*. Di parameter *e-banking*, *internet banking*, *digital branch*, *opening account mobile application*, *chatbot*, dan ATM Tunai di *public area*, bank yang berdiri pada 1955 ini menduduki posisi pertama.

Prestasi yang diraih BCA merupakan buah kerja keras dalam mentransformasikan layanan digital. Pada awalnya, bank yang memiliki 1.248 kantor cabang ini memang tidak memaksakan semua nasabahnya menggunakan layanan digital. Alasannya, nasabah senior diasumsikan masih lebih senang menggunakan layanan fisik kantor cabang.

Namun, pandemi telah mengubah kebiasaan nasabah dalam bertransaksi perbankan. Sebanyak 75% nasabah BCA sudah menggunakan layanan digital dan setiap tahunnya mengalami peningkatan. Tidak hanya kaum milenial yang menikmati layanan digital, generasi *baby boomer* (usia 35-59 tahun) dan kalangan senior yang usianya di atas 60 tahunan pun sudah memanfaatkan layanan digital. "Dalam tiga tahun terakhir, jumlah pengguna senior yang tadinya hanya 14% naik menjadi 30%. Jadi, transformasi perbankan terjadi di layanan *mobile*," jelas Jan Hendra, *Executive Vice President (EVP) Transaction Banking Product Development* BCA.

Untuk bank umum konvensional, pelayanan terbaik (*service excellence*) selama dua tahun berturut-turut dimenangkan oleh tiga bank yang sama. Bagaimana untuk bank umum syariah (BUS)? Dalam BSEM 2021,



Sumber: Marketing Research Indonesia

Bank Syariah Indonesia (BSI) menduduki posisi puncak, diikuti oleh BCA Syariah dan Bank Muamalat. Sedangkan pada BSEM 2020, posisi tiga besar secara berturut-turut adalah Bank Syariah Mandiri (Mandiri Syariah), BNI Syariah, dan BCA Syariah.

Sebagai informasi, BSI yang resmi beroperasi pada 1 Februari 2021, merupakan gabungan dari Mandiri Syariah, BNI Syariah, dan BRI Syariah. Dengan dukungan modal layanan yang cukup kuat dari bank-bank yang merger itu, tidak mengherankan bila dalam BSEM 2021 BSI menduduki posisi pertama. Seperti BCA, BSI banyak unggul di layanan *digital channel*. Performa satpam dan *customer service* menjadi andalan BSI di penilaian *walk-in channel*. Sedangkan di *digital channel*, BSI unggul untuk

penilaian *internet banking*, *mobile banking*, *opening account mobile application*, dan *chatbot*.

Jumlah penduduk muslim di Indonesia yang cukup besar merupakan pasar yang menjanjikan bagi pelaku perbankan syariah di Indonesia. Potensi ini bisa menjadi pasar ritel bagi industri perbankan syariah di Tanah Air. Hal ini tentunya tidak akan dilewatkan oleh BSI. Untuk menjadi *leader* di pasar ritel, menurut Hery Gunardi, Direktur Utama BSI, ada tiga hal yang harus diperhatikan perbankan syariah, yaitu persyaratan yang mudah, proses yang cepat, dan harga yang bersaing.

"Kalau sebuah bank bisa menjadi *leader* dari tiga sisi ini,

tidak ribet persyaratannya, prosesnya juga cepat, kemudian dari sisi *pricing* juga bersaing, saya rasa bank itu akan bisa memenangkan kompetisi di *retail banking*," ujar Hery. Hery menambahkan, salah satu strategi BSI untuk menjangkau pasar ritel di era digital sekarang ini adalah dengan mengembangkan *bionic banking*. Maksudnya, BSI mendorong digitalisasi perbankan tapi tidak menghilangkan seluruhnya layanan yang terdapat di cabang. ■



Sumber: Marketing Research Indonesia

# Bagi Belanda, Indonesia Memang Begitu Menggoda

Belanda benar-benar menunjukkan kesungguhannya dalam berinvestasi di Indonesia. Hal itu dapat dilihat dari posisi Negeri Kincir Angin yang menempati posisi tiga besar dalam peringkat negara dengan nilai investasi terbesar di Indonesia pada triwulan kedua 2021.

**N**iat Belanda untuk membangun hubungan perekonomian dengan Indonesia tidak pernah surut. Melihat catatan sejarah, hubungan dagang Indonesia dengan Belanda sudah dimulai sejak akhir abad ke-16. Saat itu perusahaan dagang Belanda, Vereenigde Oost-Indische Compagnie (VOC), sudah ada di Indonesia dengan tujuan membangun hubungan dagang.

Potensi yang dimiliki Indonesia menjadi satu daya tarik bagi Negeri Oranye ini. Dua abad kemudian, Belanda berusaha ikut campur dalam kehidupan politik bangsa Indonesia dan berujung pada penjajahan. Setelah masa penjajahan usai, kerja sama ekonomi antardua negara ini terus berlanjut bahkan makin membaik.

Pandemi COVID-19 yang berakibat resesi bagi sejumlah negara, termasuk Belanda, pada 2020 ternyata tak menghambat investasi Belanda ke Indonesia. Pada triwulan kedua 2021, Negeri Kincir Angin ini masuk posisi ketiga negara dengan nilai investasi terbesar di Indonesia. Pada periode yang sama 2020, Belanda berada di posisi kelima. Kepercayaan atas kemampuan Indonesia mengelola investasi asing, menambah keseriusan Belanda untuk tetap melirik Indonesia. Kepercayaan tersebut tentunya harus dijaga dengan membangun reformasi birokrasi dan ekosistem bisnis yang nyaman dan aman.

Hal menarik lainnya yang perlu dilihat, masuknya investasi Belanda ke Indonesia adalah fakta bahwa Belanda berperan sebagai *hub*, dalam hal ini Belanda sebagai gerbang bagi negara-negara Eropa untuk menanamkan modal di Indonesia. Nilai investasi Belanda di Indonesia pada triwulan kedua 2021 mencapai US\$1,1 miliar atau sebesar 13,8% dari total investasi asing di Indonesia. Ini menandakan bahwa kepercayaan negara-negara Uni Eropa terhadap Indonesia mulai naik.

“Di kuartal pertama yang masuk lima besar Swiss. Di kuartal kedua Belanda *nyodok* ke tiga besar. Ini artinya sebuah pesan yang positif bagi dunia internasional, khususnya Eropa, kepada Indonesia,” ujar Bahlil Lahadalia, Menteri Investasi dan Kepala Badan Koordinasi Penanaman Modal (BKPM).

Menurut Bahlil, pada kuartal kedua 2021 ini total penanaman modal asing (PMA) yang masuk ke Indonesia



**Kegiatan masyarakat Belanda;** penguatan kerja sama

sebesar Rp116,8 triliun. Investor asing terbesar adalah Singapura yang nilainya mencapai US\$2,1 miliar atau sebesar 26,4% dari total investasi asing. Urutan kedua adalah Hong Kong dengan nilai investasi mencapai US\$1,4 miliar atau setara 18,1%.

## Kerja Sama dengan Belanda

Hubungan baik Indonesia-Belanda terus dipupuk oleh kedua negara. Atas undangan Presiden Joko Widodo, pada 10-13 Maret 2020, Raja Kerajaan Belanda Willem Alexander dan Ratu Maxima melakukan kunjungan kenegaraan ke Indonesia. Di sela-sela kunjungan tadi pada 10 Maret 2020 dilakukan penandatanganan kerja sama antara Indonesia yang diwakili Airlangga Hartarto, Menteri Koordinator Bidang Perekonomian dan Belanda yang diwakili Sigrid Kaag, Menteri Perdagangan Luar Negeri dan Kerja Sama Pembangunan Kerajaan Belanda. Dua negara ini sepakat melakukan penguatan kerja sama di bidang perdagangan, investasi, hingga pariwisata.

Dari sisi pariwisata, jumlah wisatawan Belanda ke Indonesia pada 2019 sebanyak 215.287 orang. Angka ini menempati urutan keempat terbesar dari total wisatawan Eropa dan urutan ke-16 dari seluruh wisatawan dunia. Tren peningkatan kunjungan rata-rata 4,88% per tahun sejak 2014. Belanda adalah salah satu penyumbang terbesar bagi pasar pariwisata Indonesia dari Eropa dengan durasi kunjungan rata-

rata lebih dari dua minggu. Perkiraan jumlah devisa asing yang didapatkan mencapai lebih dari US\$200 juta per tahunnya.

Dalam keterangannya, Airlangga berharap, dengan kunjungan ini, kedua negara dapat memperoleh hasil untuk meningkatkan kerja sama bilateral, khususnya sektor ekonomi, perdagangan, dan investasi. “Saya yakin ada potensi yang masih dapat dieksplorasi meskipun ada tantangan global yang kita hadapi,” jelas Airlangga.

Penguatan kerja sama Indonesia dan Belanda tentunya sangat diperlukan di tengah melemahnya kondisi perekonomian global akibat pandemi. Kekuatan Belanda di Eropa juga menjadi modal Indonesia untuk mengembangkan kerja sama dengan beberapa negara di benua biru ini. Salah satu yang sudah dilakukan adalah selesainya negosiasi dalam perjanjian Indonesia-Uni Eropa Comprehensive Economic Partnership Agreement (CEPA).

“Saya sangat berharap kedua negara dapat memiliki upaya terbaik dan menjaga level antusiasme untuk menyelesaikan negosiasi itu sesuai yang dijadwalkan. Saya juga mohon bantuan dari Belanda supaya negosiasi ini dapat diselesaikan dalam *round* yang lebih sedikit,” harap Airlangga.

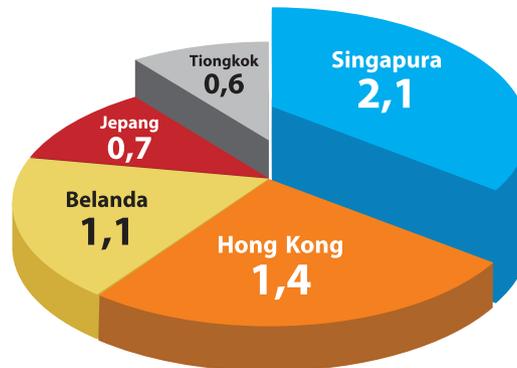


**Sigrid Kaag;** terus mendukung

Membaiknya hubungan Indonesia dengan Belanda juga mendorong Negeri Oranye ini lebih terbuka dengan Indonesia. Pemerintah Belanda akan makin membuka peluang kerja sama dengan Indonesia, terutama di sektor maritim, logistik, ketahanan pangan, dan pendidikan. Saat ini Belanda sudah makin mengembangkan jangkauan dari universitas-universitas terbaiknya untuk meraih “pasar” mahasiswa internasional. Sebagai informasi, beberapa perusahaan terbesar Belanda dari berbagai sektor industri sudah banyak dan sudah cukup lama beroperasi di Indonesia. Perusahaan-perusahaan itu adalah Unilever (*fast moving consumer goods/FMCG*), Phillips/Signify (elektronik), Royal Vopak (terminal), Shell (energi), Port of Rotterdam (pelabuhan), ABN Amro (bank), dan TNT (jasa kurir/logistik).

Belanda akan terus menjalin hubungan ekonomi yang baik dengan Indonesia, mengingat beberapa perusahaan multinasional milik negara tersebut sudah beroperasi di Indonesia sangat lama. Belanda berharap proses berinvestasi untuk ekspansi usaha perusahaan-perusahaan tersebut makin mudah dengan adanya reformasi regulasi di Indonesia. “Usaha mereformasi regulasi adalah tugas yang cukup menantang. Maka itu, kami dukung usaha tersebut,” ucap Sigrid Kaag. ■

### Lima Besar PMA Triwulan II-2021 (US\$ Miliar)



Sumber: Kementerian Investasi/BKPM

## Ternyata Jelantah Bernilai Ekonomi Tinggi

Bagi sebagian masyarakat kita, jelantah atau sisa minyak goreng dianggap tidak ada manfaatnya. Biasanya jelantah akan dibuang begitu saja karena secara medis juga membahayakan bila digunakan kembali untuk mengolah makanan. Namun, bagi negara Eropa, juga sebagian negara lain, jelantah memiliki nilai ekonomi yang tinggi. Sebut saja Belanda, yang menjadi tujuan ekspor utama minyak jelantah dari Indonesia. Pada 2019, ekspor minyak jelantah dari Indonesia mencapai 184.090 kiloliter atau senilai US\$90,23 juta. Dari nilai tersebut, ekspor ke Belanda mencapai US\$23,6 juta. Negara importir jelantah berikutnya adalah Singapura dengan nilai ekspor sebesar US\$22,3 juta, disusul Korea Selatan (US\$10,6 juta), Malaysia (US\$10,5 juta), dan Tiongkok (US\$3,6 juta).



Lantas, untuk apa jelantah digunakan di negara-negara importir tersebut? Di negara-negara tersebut jelantah digunakan untuk bahan biodiesel. “Minyak jelantah mengandung senyawa karsinogenik yang berbahaya bagi kesehatan. Jadi, harusnya memang untuk biodiesel, bukan untuk bahan baku industri makanan, termasuk dioplos kembali jadi minyak goreng,” ungkap Musdhalifah, Deputi Bidang Koordinasi Pangan dan Agribisnis Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian, dalam sebuah *webinar*.

Selain sebagai bahan biodiesel, sisa minyak goreng ini dapat digunakan untuk bahan bakar lampu minyak, aroma terapi, pupuk, bahan pakan unggas, dan bahan pembersih, seperti sabun dan cairan pembersih lantai. Erliza Hambali, peneliti dan Guru Besar Institut Pertanian Bogor (IPB), menuturkan bahwa negara-negara di Eropa menganggap jelantah sebagai generasi kedua biodiesel. Kebutuhan jelantah di Eropa mencapai 3 juta ton per tahun.

# Bersiap Memasuki Era Digital

Perkembangan zaman yang menuntut adanya transformasi digital memaksa semua lini bisnis untuk beradaptasi. Jika dulu hanya mengandalkan sumber daya alam, kini pelaku bisnis harus berpikir soal inovasi. Potensi apa saja yang dimiliki Indonesia untuk menghadapi era digital? Bagaimana pula pelaku sektor keuangan menyikapinya?

Seiring dengan perkembangan zaman, lembaga keuangan harus menghadapi tantangan yang akan permanen ke depan dan mengubah struktur bisnis, yaitu transformasi digital. Begitu revolusi industri 4.0 hadir di Indonesia, industri memang mulai melakukan transformasi digital. Dan, pandemi Coronavirus Disease 2019 (COVID-19) menjadi *trigger* yang mempercepat transformasi digital.

Namun, *go digital* tidak hanya mengubah *offline* menjadi *online*. Ada yang lebih besar lagi, yakni perubahan struktur dan karakter ekonomi Indonesia ke depan. Dengan adanya transformasi digital, ekonomi Indonesia juga harus menyesuaikan.

Menurut Bambang Brodjonegoro, Komisaris Utama PT Telekomunikasi Indonesia (Persero) Tbk, Indonesia kini harus bertransformasi menjadi negara dengan ekonomi berbasis inovasi, bukan lagi berbasis sumber daya alam, demi mendorong kemajuan ekonomi negeri ini. “Kita memang harus benar-benar melakukan perubahan yang signifikan, mulai meninggalkan pendekatan sumber daya alam, dan arahkan ekonomi kita ke berbasis inovasi,” katanya.

Saat para milenial Indonesia sudah sangat terbiasa dengan era digital, lanjut Bambang, seharusnya perekonomian tak lagi seperti sebelumnya, yang bergantung pada penjualan dan pergerakan harga komoditas. Ekonomi Indonesia tak bisa hanya mengandalkan kelapa sawit dan batu bara. “Jadi, Indonesia harus mulai mengubah diri menjadi ekonomi berbasis inovasi. Tak lagi *happy* karena punya konsesi batu bara atau kelapa sawit, tapi *happy* karena sudah melahirkan inovasi, atau gampangnya *happy* kalau semakin banyak *start up* di Indonesia,” jelasnya.

Ekonomi berbasis inovasi diperlukan – bahkan setelah pandemi COVID-19 berlalu – karena kemajuan sebuah negara memang tergantung pada seberapa banyak inovasi yang dilakukannya. Karena itu, industri manufaktur yang kini berkembang pun harus fokus pada pengembangan produk (*product development*).

Bambang menekankan pentingnya Indonesia memiliki ekonomi berbasis inovasi. Menurutnya, Indonesia punya potensi untuk itu, mengingat saat ini *start up* buatan anak bangsa banyak bermunculan dan sedang berkembang.



Digital lounge salah satu bank; potensi pekerjaan baru

Indonesia sendiri saat ini tengah menikmati bonus demografi, di mana sebagian besar penduduk merupakan usia muda. Yang perlu dilakukan negeri ini adalah menangkap bonus demografi itu dengan mengarahkan anak bangsa untuk berinovasi. “Artinya, kalau sebagian dari mereka kita arahkan dengan benar, dari segi pendidikan dan kesehatan, sehingga bisa jadi generasi muda yang melahirkan *start up*, maka itulah barangkali awal dari transformasi kita dari ekonomi berbasis alam menjadi ekonomi berbasis inovasi,” ujarnya.

Untuk memenangkan persaingan pada era ekonomi digital, tambah Bambang, industri *financial technology (fintech) peer-to-peer lending* juga perlu menjadi perhatian pelaku industri perbankan. Pasalnya, *fintech lending* dapat menjadi solusi untuk membantu industri perbankan menyalurkan kredit secara digital. “Karena ada keluhan bank kurang agresif menyalurkan kredit, bahkan bank terlalu hati-hati, ini harus ada solusinya. Salah satunya, *fintech lending* perlu diregulasi dan memanfaatkan *big data* dan *artificial intelligence (AI)*, diarahkan untuk *know your customer (KYC) due diligence*,” tuturnya.

Bambang juga mengungkapkan bahwa *fintech lending* merupakan bagian dari ekonomi dan keuangan digital. Pada 2018-2019 *fintech lending* mampu memberikan nilai tambah bruto untuk sektor produktif sebesar Rp45 triliun dan

untuk sektor konsumtif senilai Rp35 triliun. Hal ini harus bisa dimanfaatkan untuk mendorong penyaluran kredit perbankan yang saat ini masih terkonsentrasi.

Bila kredit perbankan terus terkoreksi, perekonomian nasional pun akan terkena dampaknya. Karena itu, ke depan arahnya adalah penyaluran kredit secara digital, dan perbankan bisa bekerja sama dengan *fintech lending* untuk menyalurkan likuiditasnya yang melimpah menjadi kredit.

Menurut Bambang, *fintech* dapat mendorong inklusi keuangan, dan di lain sisi mendorong bertumbuhnya kredit. Namun, itu tetap ada risikonya karena penyaluran kredit dilakukan secara digital. Untuk itu, penggunaan *big data* diperlukan guna melihat rekam jejak calon nasabah sebelum diberikan kredit. "Semua bisa dilakukan digital, sertifikat tanah juga menuju digital. KYC juga bisa digital kalau ada *big data* yang diolah. Artinya, *fintech* jadi masa depan kita dengan regulasi yang semakin baik," imbuh Bambang.

Dengan penggunaan *big data* dan *AI*, pelaku industri memiliki peluang untuk memenangkan persaingan pada era ekonomi digital. Di antaranya, (1) membuka kesempatan berbisnis/*revenues*, memberikan *terms of payment/credit terms* berdasarkan tingkat risiko, serta meningkatkan *visibility* untuk



**Bambang Brodjonegoro**; berbasis inovasi

*business partners/investor* dan lainnya; (2) mengurangi *costs*, efisiensi proses bisnis, *decision automation, targeted campaign*, dan *personalized offering*; (3) mempercepat inklusi keuangan dengan *credit scoring*, terutama untuk keuangan usaha kecil dan menengah (UKM) atau masyarakat yang tidak memiliki rekening bank, data alternatif perlu digunakan; (4) penggunaan *vertical data* keuangan atau analisis kredit.

### Digitalisasi Industri Keuangan di Masa Pandemi

Pembatasan aktivitas masyarakat saat pandemi menjadi salah satu faktor penyebab naiknya aktivitas transaksi perbankan secara digital. Hal ini menjadi salah satu pendorong naiknya nilai transaksi keuangan digital di Tanah Air yang menurut Bank Indonesia (BI) mencapai Rp23,7 triliun per Mei 2021 atau tumbuh 57,38% secara *year on year (yoy)*.

Salah satu bank yang transaksi *digital banking*-nya mencatatkan kenaikan adalah Bank Negara Indonesia (BNI). Hal itu diakui Y.B. Hariantono, Direktur IT & Operasi BNI. Pada periode 23 Juni 2021 tercatat 98% transaksi BNI dilakukan melalui *e-channel* dan hanya 2% yang melalui kantor cabang.

BNI mencatat, sampai dengan kuartal pertama 2021, di segmen konsumen ada peningkatan pengguna *mobile banking* sebesar 58% dengan kenaikan nilai transaksi sebesar 33%. Sedangkan, frekuensi transaksi di segmen konsumen naik 50%.

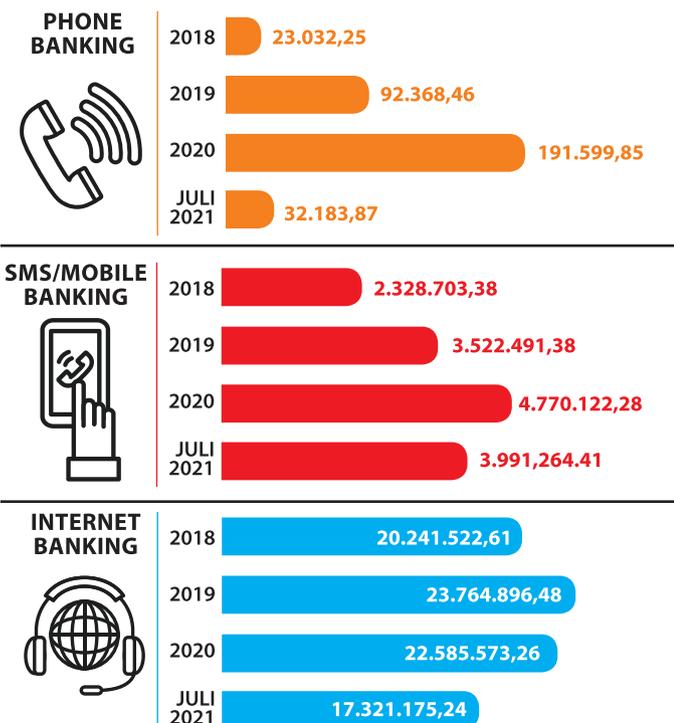
Di segmen korporasi melalui BNI Direct juga tercatat ada peningkatan jumlah pengguna sebesar 24% dengan kenaikan nilai transaksi 22,7% dan frekuensi transaksi 140%. "Artinya, penggunaan *channel* elektronik meningkat pesat untuk industri kita, baik dari sisi konsumen maupun perusahaan. Kami melihat dari angka pertumbuhan sudah terjadi dan meningkat signifikan. Pandemi jelas mendorong. Angka selama pandemi naik secara drastis," kata Y.B. Hariantono.

Di lain sisi, banyak kalangan mengkhawatirkan bahwa digitalisasi di industri perbankan bakal berdampak pada efisiensi karyawan. Pasalnya, sejumlah aktivitas perbankan sudah bisa dilakukan secara digital sehingga nasabah tak perlu lagi ke kantor cabang.

Menurut Aryo Bimo Notowidigdo, *Chief Operating Officer* DBS Indonesia, digitalisasi di industri perbankan justru membuka potensi pekerjaan baru bagi para pegawai bank. "Dalam lima-sepuluh tahun ke depan apakah *teller* ini masih diperlukan? Kita bisa *re-training, re-skilling*, supaya mereka bisa melakukan peran yang berbeda," ujar Bimo.

Bimo mengatakan bahwa digitalisasi itu bukan hanya karena teknologi yang makin canggih, melainkan juga bagaimana adaptasi *digital mindset*. "Kita sendiri di dalam bank bukan hanya bicara digital ke nasabah, dengan *employees* kita juga bicara *adopting digital mindset*," jelasnya. ■

### PERKEMBANGAN DIGITAL DELIVERY CHANNEL BANK 2018-JULI 2021 (Rp Miliar)



Sumber: Bank Indonesia

# BI FAST: Menjadikan Transaksi Lebih Real Time

BI bakal meluncurkan BI Fast Payment (BI-FAST) pada 2021. Layanan ini akan menggantikan Sistem Kliring Nasional Bank Indonesia (SKNBI). Sistem BI-FAST akan beroperasi selama 24 jam 7 hari dan mempercepat sistem kliring di bank tanpa batas.

**B**ank Indonesia (BI) memprediksi nilai perdagangan melalui sistem elektronik atau *e-commerce* akan naik dari Rp253 triliun pada 2020 menjadi Rp337 triliun pada 2021 atau tumbuh 33% secara *year on year* (*yoy*). Sementara, untuk uang elektronik bisa naik dari Rp201 triliun menjadi Rp266 triliun atau tumbuh 32% (*yoy*) pada 2021. *Digital banking* juga akan naik dari Rp27.000 triliun pada 2020 menjadi Rp32.200 triliun pada 2021 atau tumbuh 19%.

Derasnya arus transaksi digital tentunya perlu diimbangi dengan infrastruktur dan layanan yang memadai. BI sendiri terus mendorong akselerasi digital ekonomi dan keuangan nasional melalui pengembangan infrastruktur sistem pembayaran ritel seketika (*real time*) dan tersedia sepanjang waktu. Terkait dengan hal tersebut, BI akan meluncurkan BI Fast Payment atau BI-FAST.

BI-FAST adalah layanan sistem pembayaran yang dapat memfasilitasi pembayaran ritel menggunakan berbagai instrumen dan kanal pembayaran yang dilakukan secara *real time* selama sehari penuh, serta mempercepat sistem kliring di bank tanpa batas. BI-FAST ditargetkan meluncur pada akhir tahun ini, serta didesain untuk menjadi alat pembayaran bagi para pelaku industri, ritel, serta usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) lewat pembayaran transfer *online*.

Layanan ini akan menggantikan Sistem Kliring Nasional Bank Indonesia (SKNBI). Dengan BI-FAST, proses transaksi kliring bisa lebih cepat. Sebelumnya, pembayaran menggunakan kliring atau Lalu Lintas Giro (LLG) cukup memakan waktu, prosesnya bisa 2 hingga 3 hari kerja. Dikutip dari *website* BI, inisiatif BI-FAST merupakan implementasi dari Blueprint Sistem Pembayaran Indonesia (BSPI) 2025 guna menyediakan infrastruktur sistem pembayaran ritel yang cepat. “Sederhananya, BI-FAST bisa 24 jam/7 hari sehingga transaksi lebih cepat, tidak tertunda seperti SKNBI,” kata Doni P. Joewono, Deputi Gubernur BI.

BI-FAST merupakan infrastruktur *fast payment* untuk mengakomodasi dan memfasilitasi pembayaran menggunakan kartu, uang elektronik, dan skema *direct to account*, baik transfer kredit maupun transfer debit, dan mampu melayani berbagai transaksi pembayaran antarnasabah dengan memanfaatkan *payment ID*. BI-FAST diharapkan dapat mewujudkan industri penyelenggara sistem pembayaran yang inovatif, kolaboratif, dengan standar keamanan yang tetap terjaga.



Layanan *front line*; mempercepat transaksi antarbank

Beberapa fitur di dalam BI-FAST yaitu penyelesaian transaksi secara *real time* di level bank dan nasabah, layanan tersedia tanpa batasan waktu, validasi dan notifikasi secara *real time*, penggunaan *proxy address* sebagai alternatif nomor rekening penerima, fitur keamanan yang andal berupa *fraud detection*, dan *AML/CFT* (*anti-money laundering/combating the financing of terrorism system*). Saat ini tahapan BI-FAST sudah dalam fase pengembangan. “Masih *on track* untuk penerapan *credit transfer* di Desember 2021,” tutur Doni.

I Nyoman Sugiriyasa, *EVP for Application Management & Operation* Bank Rakyat Indonesia (BRI), yakin perbankan nasional sudah siap untuk BI-FAST. Menurutnya, pengalaman perbankan dalam mengelola transaksi secara *real time* membuat industri terbiasa akan penerapan infrastruktur digital baru dari BI. “Saya rasa hal semacam ini sudah biasa bagi bank. Kalau dari industri, saya yakin kita siap untuk hal semacam ini,” jelas Nyoman.

Andry Asmoro, Kepala Ekonom Bank Mandiri, menyebutkan bahwa implementasi BI-FAST bisa mendukung perbankan dari sisi bisnis. Infrastruktur yang masuk dalam BSPI 2025 ini akan memacu perbankan untuk meningkatkan volume transaksi dan jumlah nasabah. “Kalau dari sisi bisnis, bank tentu menyambut baik karena akan men-*support* pola transaksi yang akan makin digital ke depannya,” ujar Andry.

Ia mengingatkan bank-bank untuk terus meningkatkan infrastruktur, kapabilitas, serta keamanan data untuk persiapan penerapan BI-FAST. Melihat tren pembayaran digital yang terus meningkat, perbankan harus terus beradaptasi dengan terus memperbaiki diri. ■

# Local Currency Settlement Perlahan Mengurangi Dominasi Dolar

Untuk menjaga stabilitas perekonomian, BI memperluas kebijakan *LCS*. Dampak penggunaan fasilitas *LCS* terlihat pada peningkatan nilai perdagangan di negara mitra dagang Indonesia. Masih terbuka peluang untuk membuka kerja sama *LCS* lebih luas lagi.

Penggunaan mata uang dolar Amerika Serikat (AS) atau USD sebagai alat pembayaran perdagangan internasional, menjadikan hampir semua pelaku bisnis berskala ekspor bergantung pada mata uang ini. Di Indonesia, 90% perdagangan dengan negara-negara lain menggunakan USD sebagai instrumen pembayaran. Akibatnya, kondisi-kondisi tertentu yang memengaruhi kondisi perekonomian global, seperti pandemi Coronavirus Disease 2019 (COVID-19), menyebabkan terjadinya volatilitas nilai tukar rupiah terhadap USD. Hal ini tentunya berpengaruh pada stabilitas perekonomian Indonesia.

Demi menjaga stabilitas perekonomian nasional dan mengurangi ketergantungan rupiah terhadap USD, Bank Indonesia (BI) memperluas kebijakan *local currency settlement (LCS)* dengan basis *appointed cross currency dealers (ACCD)*. Doddy Zulverdi, Direktur Eksekutif Kepala Departemen Internasional BI, menjelaskan bahwa fasilitas *LCS* ini untuk kegiatan perdagangan, *income transfer*, dan *direct investment*. Dalam kebijakan ini, Indonesia dapat menggunakan mata uang lokal dan mata uang negara mitra untuk memfasilitasi transaksi perdagangan, investasi, dan *income transfer*, termasuk remitansi, tanpa harus dikonversikan ke USD. Saat ini negara yang menjadi mitra *LCS* adalah Malaysia, Thailand, Jepang, dan Tiongkok.

Fasilitas *LCS* sangat berpengaruh pada kegiatan perdagangan Indonesia. Secara umum, nilai perdagangan



Kegiatan ekspor di pelabuhan; makin efisien dengan *LCS*

dengan fasilitas *LCS* mengalami peningkatan. Dengan Thailand, sejak 2018 hingga 2020, ada peningkatan porsi perdagangan dengan *LCS* berturut-turut sebesar 0,6% pada 2018, 1,1% pada 2019, dan 1,3% pada 2020. Sedangkan, dengan Malaysia, porsinya meningkat berturut-turut sebesar 1,4% (2018), 3,6% (2019), dan 4,1% (2020).

Dengan Jepang, Indonesia sepakat menerapkan *LCS* per Agustus 2020. Dari total perdagangan Indonesia-Jepang, porsi perdagangan dengan menggunakan *LCS* meningkat dari 0,7% pada 2020 menjadi 3,4% pada Juli 2021.

Doddy menegaskan bahwa fasilitas *LCS* menjadi sebuah kebutuhan. “*LCS* adalah sebuah mekanisme pasar,” ujar Doddy. Tidak ada alasan lain yang melatarbelakangi diterapkannya kebijakan ini. Melihat dampak positifnya, masih banyak peluang untuk membuka kerja sama *LCS* dengan negara mitra lainnya, seperti India, Arab, Australia, dan Taiwan. “Kerja sama ini sifatnya resiprokal. Dua belah pihak saling membutuhkan,” tambah Doddy.

Fasilitas *LCS* memang belum sepenuhnya dipahami pelaku usaha, terutama yang berskala ekspor. Padahal, menurut Josua Pardede, *Chief Economist* Bank Permata, fasilitas ini sangat menguntungkan pelaku usaha. “Ada efisiensi biaya dengan pemberlakuan *LCS* ini,” ujarnya. Sebelumnya, pengusaha harus menghitung nilai tukar rupiah ke USD, kemudian dari USD ke mata uang mitranya sehingga akan muncul biaya.

Respons pelaku usaha terhadap fasilitas *LCS* memang masih minim. Perlu dibangun *awareness* akan pentingnya kemudahan yang ditawarkan *LCS* ini bagi mereka. Sementara, dari sisi perbankan, perlu ditambahkan jumlah bank yang bisa berperan sebagai *ACCD* dan regulasi yang memudahkan format pelaporan transaksi *LCS*. ■

## Bank yang Bisa Menjadi ACCD

Saat ini sudah ada 12 bank yang ditunjuk menjadi *ACCD*. Melihat potensi dagang Indonesia dengan negara-negara mitra, masih dibutuhkan banyak bank yang menyokong transaksi *LCS*. Berikut ini persyaratan bank-bank yang bisa ditunjuk sebagai *ACCD*:

- Bank yang sehat dan kuat;
- Bank yang memiliki kapasitas, yakni pengalaman dan jaringan dalam menjalankan tugasnya sebagai *ACCD*;
- Bank yang sudah memiliki kesiapan.

# Literasi Keuangan Jadi Kunci Utama

Munculnya kemudahan untuk mendapatkan pinjaman melalui fasilitas digital menimbulkan masalah tersendiri di masyarakat. Apa yang harus dilakukan agar terbangun keselarasan antara peminjam dan pemberi pinjaman dalam bertransaksi keuangan?

**B**elakangan ini banyak keluhan di masyarakat terkait dengan kegiatan operasional pinjaman *online* (pinjol), mulai dari bunga yang cukup mencekik hingga cara penagihan yang tidak manusiawi. Otoritas Jasa Keuangan (OJK) mengakui, cukup banyak perusahaan yang bergerak di bisnis pemberian pinjaman secara digital yang tak terdaftar di OJK alias ilegal. Dan, menurut Tongam Lumban Tobing, Ketua Satgas Waspada Investasi OJK, keluhan terkait dengan beroperasinya pinjol ilegal ini tidaklah sedikit.

Hal itu diamini Tulus Abadi, Ketua Yayasan Lembaga Konsumen Indonesia (YLKI). Menurut Tulus, laporan pengaduan terkait dengan pinjol ke lembaga yang dipimpinnya sebanyak 70% adalah pengaduan tentang pinjol ilegal dan 30%-nya pengaduan terkait dengan pinjol legal. “Yang legal pun terkadang bermasalah *lho*,” tambah Tulus.

Munculnya pengaduan terkait dengan pinjol ini, menurut Tulus, merupakan cerminan gagalannya pemerintah mengantisipasi perkembangan ekonomi digital. Pada era ini *impower* masyarakat dengan literasi keuangan menjadi kunci utama. Sedangkan, dari sisi pemerintah, diperlukan penguatan sinergi pengawasan dari satuan tugas, kepolisian, serta Kementerian Komunikasi dan Informatika.

Masyarakat juga kurang menyadari bahwa saat bertransaksi dengan pinjol, data pribadi mereka menjadi jaminan. Alhasil, ketika ada permasalahan dalam penagihan, data-data pribadi ini dijadikan senjata. Banyak cerita bahwa orang-orang terdek-

at si peminjam menjadi sasaran pinjol.

Hal senada diungkapkan Tongam. “Rasanya tidak *fair* bila kasus yang



Kegiatan jajarannya kepolisian; menertibkan pinjol

muncul dari pinjol ini hanya dilihat dari sisi pelakunya,” ujarnya.

Penyebab munculnya permasalahan pinjol ini ada di hulu hingga hilir. Di hulu, masyarakat mengalami kesulitan keuangan, tetapi edukasi soal literasi keuangan kurang. Di hilir, akhirnya masyarakat menerima tawaran pinjaman. Sayangnya, mereka kurang memahami apakah pelaku yang menawarkan pinjaman tersebut berstatus legal atau ilegal. Masyarakat pun kurang memahami *term of condition* pada saat menandatangani perjanjian. Kalau masyarakat memilih pinjol yang legal, setidaknya ada jaminannya karena perusahaan tersebut diawasi otoritas dan ada batasan kode etik dari asosiasinya.

Terkait dengan maraknya pinjol, Majelis Ulama Indonesia (MUI) sudah memberikan batasan-batasan melalui Fatwa Dewan Syariah Nasional MUI No. 117/DSN-MUI/II/2018 tentang Layanan Pembiayaan Berbasis Teknologi Informasi Berdasarkan Prinsip Syariah. Menurut Cholil Nafis, Ketua Bidang Dakwah MUI, fatwa ini menyebutkan bahwa teknologi menjadi media bertransaksi dan transaksinya tidak ada unsur-unsur yang merugikan, seperti riba dan *maysir*.

Pinjol syariah bisa menjadi pegangan masyarakat saat membutuhkan pinjaman. Menurut Cholil, di lembaga ini ada dewan syariah yang mengawasinya. Cholil mengimbau masyarakat agar benar-benar memilih perusahaan yang sesuai dengan peraturan perundang-undangan dan agama (syariah). “Jangan sampai dosanya *double*,” tambahnya.

Selain itu, hal-hal terkait dengan keuangan digital dan *financial planning* perlu dipahami masyarakat. Jangan sampai meminjam uang menjadi gaya hidup. Upayakan pinjaman ditujukan untuk kegiatan produktif. ■

## PERKEMBANGAN INDUSTRI FINTECH PEER-TO-PEER (P2P) LENDING



Sumber: Otoritas Jasa Keuangan (OJK)

### Tips Menjadi Konsumen Pinjaman Online

Pastikan yang menawarkan adalah pinjol legal.

Sesuaikan dengan kemampuan pengembalian.

Upayakan untuk kegiatan yang produktif.

Pahami *term of condition* saat mengajukan pinjaman.



**PERBANAS INSTITUTE**  
ENVISION YOUR FUTURE, TODAY!

*Learning from **Science**  
and **Experience***



# SEKOLAH PASCASARJANA

PERIODE BULAN MARET, JULI, & NOVEMBER

➤ Sekolah Pascasarjana Perbanas Institute berdiri tahun 1999. Alumni tersebar baik di dalam dan di luar negeri, di pemerintahan pusat maupun daerah, di sektor perbankan dan keuangan di BUMN dan di swasta. Sistem pembelajarannya adalah menggunakan pendekatan penta helix. Sistem ini memadukan teori, praktik bisnis, pemerintahan, sosial dan lingkungan.

## PROGRAM STUDI

- Magister Akuntansi
- Magister Manajemen
- Pendidikan Profesi Akuntansi (PPAk)

Program: In Class - Room & In House

## WAKTU PERKULIAHAN

KELAS MALAM

Senin - Kamis (18.30 - 21.00)

KELAS AKHIR PEKAN

Sabtu (08.00 - 18.00)

## INFORMASI PENDAFTARAN

☎ (021) 5252 533

☎ 0815 8538 8511 (Kampus Jakarta)

☎ 0815 8538 8505 (Kampus Bekasi)

[www.perbanas.id](http://www.perbanas.id)

📷 🐦 📘 perbanas.institute

**LET'S JOIN, NOW!**

PENDAFTARAN ONLINE

[admisi.perbanas.id](http://admisi.perbanas.id)

