



Edukasi Konsumen

TRIWULAN III 2023 | sikapiuangmu.ojk.go.id

**Keuangan Digital,
Kunci Perekonomian
Indonesia 2045**



YUK, BELAJAR SERU DI LMSKU!

Kumpulkan **Poin** Pembelajaran dan Dapatkan **Merchandise** Menarik



LMSKU OJK (Learning Management System Edukasi Keuangan OJK) merupakan platform pembelajaran yang mandiri dan terintegrasi terkait literasi keuangan yang dapat diakses dari mana saja dan kapan saja secara gratis.

CARA MENGAKSES LMSKU

1. Buka browser dan kunjungi <https://lmsku.ojk.go.id>
2. Registrasi akun dengan kode *referral*
3. Klik tautan aktivasi akun via *e-mail*
4. Masuk ke LMSKU
5. Akses modul pembelajaran
6. Tukarkan poinmu dengan *merchandise*



Tutorial lebih lengkap:

<https://linktr.ee/LMSkuOJK>



Edukasi Konsumen

Dewan Pelindung:

Mahendra Siregar (Ketua Dewan
Komisioner OJK)

Dewan Penasehat:

Friderica Widayarsi Dewi (Kepala
Eksekutif Pengawas Perilaku Pelaku
Usaha Jasa Keuangan, Edukasi dan
Pelindungan Konsumen)

Pemimpin Umum /Pemimpin Redaksi:

Aman Santosa (Kepala Departemen
Literasi, Inklusi Keuangan dan
Komunikasi), Rudy Agus P. Raharjo
(Kepala Departemen Pelindungan
Konsumen)

Redaktur Ahli:

Horas V.M. Tarihoran (Direktur Literasi
dan Edukasi Keuangan), Edwin Nurhadi
(Direktur Inklusi Keuangan),
Sekar Putih Djarot

(Plt. Kepala Grup Komunikasi Publik);
Mohammad Ismail Riyadi (Kepala Grup
Literasi dan Inklusi Keuangan Syariah);
Sabar Wahyono (Direktur Pelayanan
Konsumen, Pemeriksaan Pengaduan
dan EPK Regional), Tri Herdianto
(Direktur Pembelaan Hukum
Konsumen), Rela Ginting (Direktur
Pengembangan dan Pengaturan EPK)

Redaktur:

Yulianta (Deputi Direktur Perencanaan,
Pengembangan, Evaluasi Literasi dan
Edukasi Keuangan)

Redaksi:

Anggota Tim Direktorat Literasi dan
Edukasi Keuangan

Alamat Redaksi:

Bidang Pengawas Perilaku Pelaku
Usaha Jasa Keuangan, Edukasi dan
Pelindungan Konsumen OJK Menara
Radius Prawiro Lantai 2, Komplek
Perkantoran Bank
Indonesia, Jl. MH Thamrin No. 2,
Jakarta Pusat 10110
Telepon: (021) 29600000
Faksimili: (021) 3866032
Website: www.ojk.go.id.

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

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

Pertumbuhan ekonomi digital di Indonesia terus melaju kencang. Berdasar kajian dari Google, Temasek, Bain & Company, ekonomi digital Indonesia pada tahun 2022 tercatat sebagai yang tertinggi di Asia Tenggara, yakni sebesar US\$77 miliar atau sekitar Rp1.155 triliun (kurs Rp15.000). Jumlah yang sangat besar.

Hal ini tak lepas dari semakin luasnya inklusi keuangan dan kemajuan sistem pembayaran digital. Saat ini pembayaran digital sudah menjadi metode pembayaran utama di Indonesia. *e-wallet* atau dompet elektronik tercatat sebagai pilihan terbanyak dalam proses transaksi. Pembayaran digital lainnya seperti *virtual account*, transfer, hingga QRIS menjadi metode pembayaran utama.

Nilai ekonomi digital diperkirakan akan terus tumbuh pesat. Dalam tiga tahun kedepan, nilainya diperkirakan mampu mencapai US\$130 miliar pada tahun 2025. Selain itu, 40% pangsa pasar ekonomi digital Asia Tenggara berada di Indonesia.

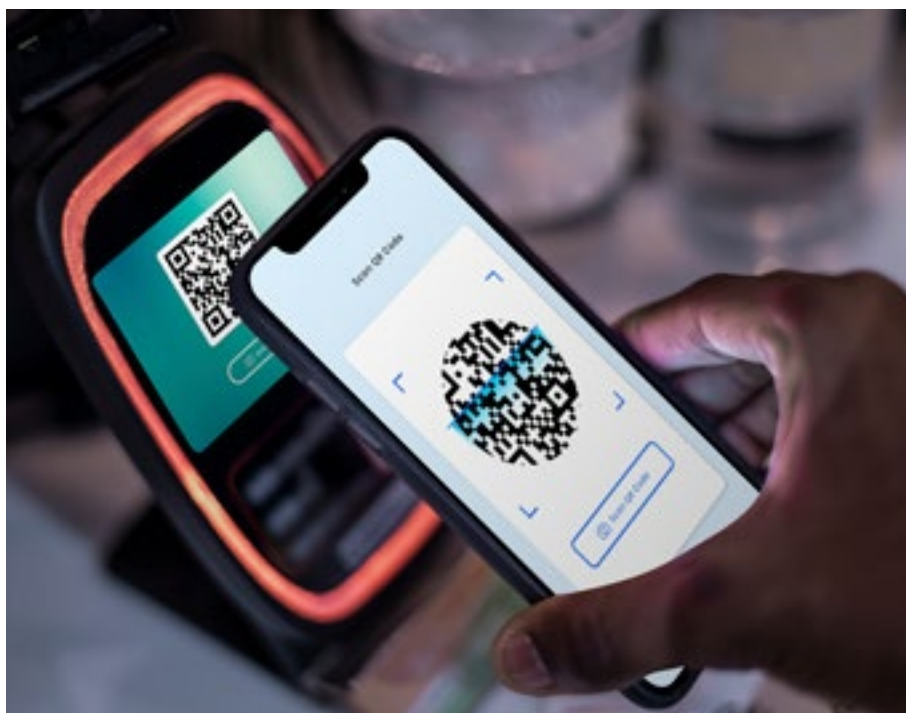
Kondisi tersebut menjadi modal penting dalam mengejar target Indonesia Emas 2045. Pada peringatan satu abad Indonesia merdeka nanti, diharapkan kesejahteraan rakyat Indonesia bisa setara dengan negara-negara maju. Pendapatan per kapita di tahun tersebut diperkirakan sekitar US\$23 ribu-US\$ 30 ribu atau sekitar Rp345 juta-Rp450 juta (kurs Rp15.000).

Sistem keuangan digital yang sudah matang dan bisa diakses seluruh rakyat Indonesia adalah modal penting dalam mewujudkan tujuan Indonesia Emas 2045. Saat semua kanal transaksi digital bisa dimanfaatkan dengan baik, perputaran ekonomi di Indonesia juga akan bergerak lebih cepat.

Laju pertumbuhan ekonomi yang lebih cepat tersebut yang akan mampu meningkatkan pendapatan per kapita di Indonesia melaju lebih cepat. Kemudahan transaksi akan menjadi kunci dalam menumbuhkan perekonomian di Indonesia, tentunya hal ini perlu didukung oleh literasi keuangan masyarakat. Saat setiap orang memiliki literasi keuangan yang baik, bisa melakukan transaksi di mana pun dan kapan pun, perekonomian akan terus bertumbuh. Impian Indonesia Emas 2045 akan bisa diwujudkan pada waktunya.

- 2 SALAM REDAKSI**
- 3 KABAR OTORITAS**
 - Membangun Generasi Muda Menabung
- 4 PERSPEKTIF**
 - Menjadi Generasi *Native Digital* yang Melek Literasi Teknologi Keuangan
- 14 EDUPERBANKAN**
 - Saldo di Akun Keuangan Digital Hilang? Jangan Panik, Ini yang Perlu Dilakukan
- 20 EDUINVEST**
 - Investasi Reksa Dana Semudah Menggeser Ibu Jari
- 22 EDUIKNB**
 - Mengenal Lebih Dekat Digitalisasi Perusahaan Pembiayaan
- 24 EDUSYARIAH**
 - Potensi Besar Asuransi Syariah Digital
- 26 EDUTECH**
 - Mengoptimalkan Investasi Pasar Modal dengan Robo Advisor
- 28 FOKUS DUNIA**
 - Sektor Jasa Keuangan Indonesia Tetap Tangguh di Tengah Guncangan
- 30 SOSOK**
 - Alexandra Askandar, Srikandi Pejuang Inklusi
- 32 REGULASI**
 - OJK Mengejar Perkembangan Zaman
- 34 BISNIS PEMULA**
 - Bisnis Barang Bekas, Bisnis Milenial dengan Hasil yang Maksimal
- 36 INVESTASI**
 - Sambut Era Baru Cara Berinvestasi Melalui *Mobile banking*
- 38 KONSUMEN BICARA**
 - Suara Konsumen, dari Digital Signature sampai *White Label P2P Lending*
- 40 TELAHAH PRODUK**
 - Sejahtera di Hari Tua dengan Dana Pensiun Syariah
- 41 ANGKA BICARA**
- 42 INSPIRASI**
- 44 WACANA**
- 46 LITERASI KEUANGAN PEDIA**
- 47 QUIZ**
- 48 SILAM KINI**

>> SOROTAN UTAMA



06

Keuangan Digital, Kunci Perekonomian Indonesia 2045

Pada tahun 2045 diharapkan Indonesia menjadi negara maju dengan pendapatan per kapita sekitar US\$23 ribu-US\$ 30 ribu



10

Pintar dan Cuan dengan Literasi Investasi Digital,

Literasi Investasi Digital Sebagai Kecakapan Esensial Baru

16

Resiliensi Agar Tak Mudah Jera dan Putus Asa

Hal ini terkait dengan kepribadian Milenial yang cenderung lebih impulsif dan kurang rasional dalam melakukan aktivitas ekonomi.



FOTO: FREEPIK.COM

Membangun Generasi Muda Menabung

Memperingati Hari Indonesia Menabung (HIM) yang jatuh pada tanggal 20 Agustus, Otoritas Jasa Keuangan (OJK) menjadikannya sebagai momentum penting dalam mendorong generasi muda untuk aktif menabung, meningkatkan inklusi keuangan, dan merencanakan masa depan yang lebih stabil, serta memberikan kontribusi dalam pendanaan pembangunan negara.

Komitmen ini ditegaskan oleh Ketua Dewan Komisioner OJK, Mahendra Siregar, dalam acara peringatan HIM 2023 yang digelar bersamaan dengan Pramuka Raimuna Nasional XII 2023 di Bumi Perkemahan dan Graha Wisata Pramuka Cibubur, Jawa Barat.

“Kita melihat bahwa kegiatan Pramuka yang berlandaskan disiplin mencapai suatu target tertentu dan memiliki fungsi dan kewajiban sosial yang tinggi, sangat tepat bagi kita untuk meningkatkan literasi dan inklusi keuangan sehingga bisa mencapai target yang ditetapkan, sekaligus juga untuk memberikan lebih banyak lagi manfaat dan nilai dari akses dan industri jasa keuangan kepada masyarakat,” kata Mahendra.

Salah satu langkah kunci yang diambil OJK adalah program Satu Rekening Satu Pelajar (KEJAR), yang bertujuan untuk memberikan setiap pelajar akses ke rekening bank. OJK juga bekerja sama dengan Kwartir Nasional (Kwarnas) Pramuka untuk merevisi Syarat Kecakapan Khusus (SKK) Penabung dan SKK Cakap Keuangan, sebagai bentuk pengembangan literasi keuangan. Harapannya, dengan adanya dua SKK ini, Pramuka Indonesia akan dilengkapi dengan pengetahuan dan keterampilan untuk menabung serta



merencanakan dan mengelola keuangan dengan baik.

Edukasi keuangan menjadi kunci dalam upaya ini. Kepala Eksekutif Pengawas Perilaku Pelaku Usaha Jasa Keuangan OJK, Friderica Widyasari Dewi, mengungkapkan bahwa dari total 80% pelajar di Indonesia atau 52 juta pelajar telah memiliki rekening tabungan di bank, dengan jumlah tabungan mencapai Rp29 triliun. Dalam satu tahun terakhir sejak perayaan HIM 2022, sudah ada tambahan 2,6 juta rekening dengan total tabungan mencapai Rp4 triliun.

“Semoga ini menjadi gerakan bersama, terutama Pramuka untuk menjadi duta literasi dan inklusi keuangan Indonesia untuk menyiapkan mereka menjadi pemimpin-pemimpin yang baik,”

ungkap Friderica.

Kegiatan HIM 2023 turut melibatkan ribuan Pramuka dari seluruh Indonesia dalam acara KEJAR Prestasi dan Bangun Generasi Kita (KREASI BANGKIT) dengan tema “Bangun Generasi Indonesia Menabung Tingkatkan Literasi dan Inklusi Keuangan untuk Indonesia Maju.”

Rangkaian kegiatan ini termasuk pembukaan rekening tabungan pelajar secara masif, pelaksanaan Program Satu Rekening Satu Pelajar (KEJAR), pemberian KEJAR Award, kegiatan edukasi keuangan, sosialisasi, dan publikasi terkait program KEJAR. Semua ini adalah upaya bersama untuk membangun generasi muda yang lebih tangguh dan paham akan pentingnya menabung bagi kemajuan Indonesia.

Menjadi Generasi *Native Digital* yang Melek Literasi Keuangan Digital

Rendahnya literasi digital seseorang menyimpan risiko yang bisa merugikan diri sendiri.



Generasi Milenial dan Z, yang tumbuh dalam era digital, sering dianggap sebagai pengguna berpengalaman dalam teknologi. Bisa dikatakan bahwa dua generasi besar ini merupakan generasi *native digital* atau *native user*. Marc Prensky, penulis buku *best seller Teaching Digital Natives*, menjelaskan bahwa *native user* adalah sebutan untuk orang yang lahir di era digital, alias ketika berkembangnya teknologi seperti komputer dan internet.

Dua generasi ini secara umum telah terbiasa dengan perkembangan teknologi, sehingga cepat beradaptasi dan merasa nyaman dengan kecanggihan teknologi

komputer, *smartphone*, dan internet. Mereka akrab dengan aplikasi dan *platform* digital, termasuk pada produk di sektor jasa keuangan seperti layanan perbankan *online*, pinjaman *online*, dan investasi digital.

Bagi generasi Milenial dan Z, teknologi merupakan bagian terdekat yang tumbuh dalam kehidupan sehari-hari. Mereka memiliki akses dan pengetahuan yang cukup dibandingkan generasi X dan *baby boomers* yang lahir sebelum era 1980-an. Akses dan pengetahuan terhadap teknologi yang mereka miliki ini pun dianggap mampu memberikan kemudahan bagi hidup mereka.

Meskipun begitu, masih banyak

Generasi Milenial dan Z yang terjebak pada risiko di sektor keuangan. Risiko ini umumnya terjadi karena kurangnya literasi keuangan digital. Padahal, memahami risiko akan berguna untuk mengambil langkah-langkah dalam melindungi diri dari berbagai bentuk kejahatan keuangan digital di era teknologi yang terus berkembang.

Risiko Kurang Memahami Literasi Digital

Literasi digital yang rendah memiliki risiko yang dapat merugikan diri sendiri. Berikut adalah contohnya:

Korban penipuan *online*

Ada berbagai jenis penipuan *online*. Salah satu contohnya adalah panggilan palsu yang meng-atasnamakan bank atau *platform e-commerce* tertentu, yang meminta data pribadi atau keuangan. Bisa juga modus rekayasa sosial yang umumnya menawarkan keuntungan tinggi.

Salah satu contoh kasus penipuan *online* yang cukup besar terjadi pada 2022. Sebanyak 311 mahasiswa Institut Pertanian Bogor (IPB) dan masyarakat menjadi korban penipuan yang berujung pada tunggakan tagihan pinjaman *online* (pinjol) sebesar Rp2,1 miliar. Para korban terjebak modus penipuan berkedok penawaran kerja sama penjualan di toko daring dengan keuntungan menggiurkan.

Modus penipuan ini adalah dengan meminta para mahasiswa untuk melakukan peminjaman online sebagai modal usaha. Uang tersebut diserahkan ke pelaku untuk belanja produk, sayang barangnya tidak pernah dikirim.

Generasi *native digital* sudah seharusnya memiliki keunggulan dibanding generasi sebelumnya dalam aspek literasi keuangan digital.

Kerugian investasi

Investasi digital seperti saham dan kripto menjadi produk investasi yang kerap menjadi idola bagi Generasi Milenial dan Z. Namun ternyata tren investasi digital masih belum setara dengan pemahaman akan literasi investasi secara baik.

Oleh karena itu, edukasi dan riset sebelum berinvestasi sangatlah penting. Bila ingin berinvestasi, sebaiknya lakukan riset yang mendalam dan pertimbangkan risiko dengan hati-hati. Jangan terpancing oleh tren atau tawaran yang menggiurkan namun tidak logis. Ingat aturan dasar investasi: *high risk high return, low risk low return*. Semakin tinggi potensi keuntungan, pasti akan semakin tinggi juga potensi kerugiannya.

Kebocoran data pribadi

Kasus kebocoran data merupakan kasus yang paling sering terjadi di era digital. Semakin banyak data pribadi yang digunakan dalam aplikasi keuangan, semakin besar risiko kebocoran data. Jenis data yang kerap menjadi target penyalahgunaan adalah data identitas, data keuangan, dan data kontak.

Data identitas adalah informasi pribadi seperti nama lengkap, alamat, tanggal lahir, dan nomor KTP adalah target utama. Pencurian data identitas dapat berisiko penyalahgunaan data tersebut misalnya untuk mengajukan kredit fiktif. Data keuangan contohnya rekening bank, informasi kartu kredit, dan riwayat kredit juga sering dieksploitasi untuk pembobolan atau penyalahgunaan akun keuangan. Sedangkan data kontak adalah nomor telepon dan alamat email dapat digunakan untuk mengirim

spam atau pesan *phishing*.

Generasi *native digital* sudah seharusnya memiliki keunggulan dibanding generasi sebelumnya dalam aspek literasi keuangan digital karena mereka terbiasa dengan teknologi digital sejak dini. Literasi keuangan digital ini bisa mencakup penggunaan aplikasi perbankan *online*, mengidentifikasi potensi risiko keamanan, memahami investasi digital seperti saham, dan mengembangkan perencanaan keuangan yang sesuai dengan kebutuhan di era digital.

Bila kemampuan ini terus ditingkatkan, akan membantu generasi *native digital* dan generasi lainnya untuk mengambil keputusan keuangan terbaik. Potensi kerugian bisa dimitigasi, tujuan finansial yang diinginkan bisa diwujudkan.



Tips melindungi data pribadi sebagai langkah antisipasi dalam melakukan aktivitas digital.

- Memastikan data terenkripsi: Setiap situs memiliki sistem keamanan enkripsi untuk memastikan data terkode dengan aman saat dikirimkan.
- Berhati-hati saat menggunakan jaringan WiFi publik dan sebaiknya menggunakan jaringan VPN (*Virtual Private Network*).
- Mewaspada tautan tidak dikenal. Saat ini banyak sekali tautan (*link*) yang mengatasnamakan instansi atau organisasi. Hindari membuka tautan yang tidak jelas agar terhindar dari risiko *phishing* dan pencurian data pribadi.
- Gunakan *password* yang sulit ditebak dan mengganti *password* secara berkala.
- Gunakan mode *incognito* ketika berselancar.
- Gunakan verifikasi dua langkah.
- Menjaga Kode *One Time Password* (OTP) dan tidak membagikannya ke siapapun.

Keuangan Digital, Kunci Perekonomian Indonesia 2045

Pada tahun 2045 diharapkan Indonesia menjadi negara maju dengan pendapatan per kapita sekitar US\$23 ribu-US\$ 30 ribu atau sekitar Rp345 juta-Rp450 juta (kurs Rp15.000).

Visi Indonesia Emas 2045 terus digaungkan pemerintah. Indonesia Emas adalah sebuah tonggak penting sejarah Bangsa Indonesia di tahun 2045. Di tahun tersebut, Indonesia memperingati 100 tahun kemerdekaan.

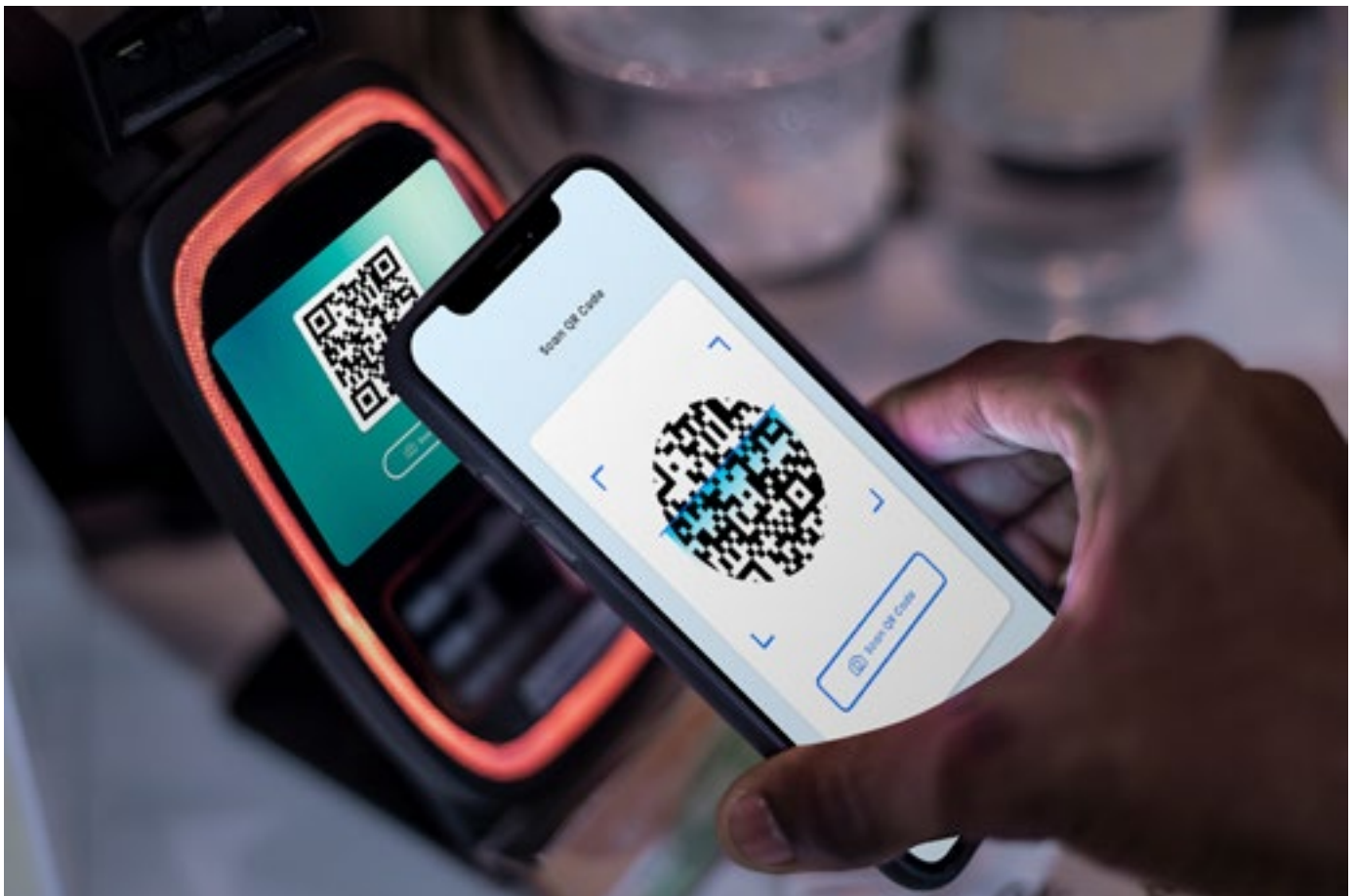
Pada peringatan satu abad kemerdekaan tersebut, diharapkan pemerintah sudah mampu mewujudkan tujuan besar bangsa yang sudah dijabarkan dalam

Pembukaan UUD 1945, termasuk tujuan di bidang ekonomi.

Dalam Pembukaan UUD 1945, dijelaskan bahwa pembentukan pemerintah salah satu tujuannya adalah memajukan kesejahteraan umum. Selain itu, ada frasa yang menyebutkan keadilan sosial. Dari tujuan tersebut jelas bahwa tujuan mewujudkan kesejahteraan kepada seluruh rakyat Indonesia harus diwujudkan secara adil kepada

semua warga negara.

Untuk bisa menghadirkan kesejahteraan kepada seluruh rakyat Indonesia secara adil dan merata, tentu saja diperlukan perekonomian yang maju dan stabil. Pada tahun 2045 nanti diharapkan Indonesia menjadi negara maju dengan pendapatan per kapita sekitar US\$23 ribu-US\$ 30 ribu atau sekitar Rp345 juta-Rp450 juta (kurs Rp15.000).



Peluang Ekonomi Digital Indonesia

Untuk menjadi negara maju dengan pendapatan per kapita di kisaran tersebut, perlu pengembangan di berbagai sektor, termasuk di sektor keuangan digital. Transformasi digital saat ini membawa peluang besar untuk memajukan perekonomian di Indonesia. Kemajuan dunia digital bisa menjadi akselerator untuk mempercepat pertumbuhan ekonomi di negara ini.

Berdasar kajian dari Google, Temasek, Bain & Company, ekonomi digital Indonesia pada tahun 2022 tercatat sebagai yang tertinggi di Asia Tenggara, yakni sebesar US\$77 miliar atau sekitar Rp1.155 triliun (kurs Rp15.000). Dalam tiga tahun berikutnya, nilainya diperkirakan mampu mencapai US\$130 miliar pada tahun 2025. Selain itu, 40% pangsa pasar ekonomi digital Asia Tenggara berada di Indonesia.

Data tersebut bukan menjadi hal yang mengherankan. Kita melihat, dalam kehidupan sehari-hari, orang sudah terbiasa berbelanja *online* untuk berbagai macam kebutuhan, mulai dari pakaian hingga sembako. Menurut riset Google dkk, sektor *e-commerce* memang menyumbang nilai ekonomi digital di Indonesia. Nilainya mencapai US\$59 miliar.

Selain *e-commerce*, penopang ekonomi digital Indonesia tidak adalah jasa transportasi dan pesan-antar makanan, yang diperkirakan menyumbang US\$8 miliar tahun ini. Jasa transportasi dan pesan-antar makanan secara *online* ini sudah menyebar di berbagai kota di Indonesia. Tidak hanya di kota-kota besar, tapi juga kota-kota kecil di berbagai daerah.

Kemajuan ekonomi digital didukung dengan semakin majunya sistem keuangan digital di Indonesia. Berbagai macam alat pembayaran dan produk keuangan digital tersedia dan sudah lazim digunakan. Kartu perbankan, dompet digital, *internet*



ekonomi digital Indonesia pada tahun 2022 tercatat sebagai yang tertinggi di Asia Tenggara, yakni sebesar US\$77 miliar atau sekitar Rp 1.155 triliun (kurs Rp15.000).

banking, mobile banking, hingga kode QR skala penggunaannya sudah semakin luas di Indonesia.

Keuangan Digital Kunci Akselerasi Ekonomi

Ragam pembayaran digital yang ada sekarang ini, menjadi kunci penting dalam menciptakan inklusi keuangan dan memajukan perekonomian nasional. Kemudahan bertransaksi sudah dirasakan oleh semua segmen. Bila dulu akses keuangan dan pembayaran digital hanya dirasakan kelas menengah ke atas, saat ini semua kalangan sudah menikmatinya.

Sebagai contoh adalah penggunaan Quick Response Indonesian Standard (QRIS) di Indonesia. *Platform* transaksi digital ini popularitas dan penggunaannya

semakin meluas. QRIS mempercepat proses inklusi ekonomi, karena semakin banyak digunakan oleh UMKM. Data per Juni 2023, QRIS telah mencapai 26,7 juta *merchant*, dengan 91,4% dari jumlah itu adalah UMKM. Artinya, warung dan lapak kaki lima pun sudah banyak yang menggunakan layanan ini.

Dampak terhadap pertumbuhan ekonomi tentu saja akan semakin positif. Tak ada lagi cerita orang batal membeli makanan, minuman, atau barang dari penjual skala UMKM karena lupa tidak membawa uang. Asal bawa ponsel, semua transaksi bisa dilakukan. Perputaran ekonomi pun akan semakin kencang.

Hal ini terlihat dari transaksi QRIS sepanjang 2022. Sepanjang tahun tersebut, transaksinya tercatat sebesar Rp1,03 miliar transaksi,



Melalui QR Code Payment antarnegara, transaksi keuangan lintas negara tidak perlu lagi mengkonversi atau menukarkan mata uang lagi saat berbelanja di negara yang dikunjunginya, cukup dengan memindai kode QR.

tumbuh sebesar 86% (*year on year*) alias sudah mendekati dua kali lipat dari tahun 2021. Hal ini tentu menjadi salah satu penanda positif bagi perkembangan keuangan digital di Indonesia.

Belum lagi bila berbicara mengenai transaksi keuangan digital *e-wallet*. Data dari InsightAsia menunjukkan, *e-wallet* tumbuh pesat hingga 58,6% di tahun 2022. Volume transaksi meningkat 37,49% dengan nilai transaksi bulanan tembus Rp35,1 triliun. Sebuah angka yang fantastis.

Pertumbuhan pembayaran digital yang melejit potensinya akan semakin besar dengan tumbuhnya sistem perbankan digital di Indonesia. Saat ini semakin banyak pilihan layanan perbankan digital di Indonesia yang melayani produk perbankan dengan lebih mudah dan

nyaman.

Beberapa layanan perbankan digital yang sudah akrab di kalangan konsumen antara lain Bank Jago, Jenius, Livin, Neo Bank, Allo Bank, Blu, Line Bank, Motion Banking, Wokee, TMRW by UOB, dan DigiBank. Beberapa bank tersebut sudah memberikan layanan perbankan digital yang membuat nasabah bisa bertransaksi di mana saja, kapan saja, tanpa harus datang ke kantor cabang.

Nilai transaksinya juga semakin besar pertumbuhannya. Di triwulan ketiga 2023, nilainya mencapai Rp15.145 triliun atau tumbuh sebesar 12,83% *year on year*. Data ini menunjukkan bahwa industri perbankan digital tumbuh dengan baik di Indonesia dan ekosistemnya semakin matang.

Selain perbankan digital, ekosistem keuangan digital yang tumbuh dengan cepat saat ini adalah *fintech lending*. Produk ini merupakan layanan di bidang keuangan dengan pemanfaatan teknologi yang memungkinkan pemberi pinjaman dan penerima pinjaman dapat melakukan transaksi pinjam meminjam tanpa harus bertemu secara langsung.

Berdasar data OJK Oktober 2023, perusahaan *fintech lending* yang memiliki izin OJK berjumlah 101. Hal ini memberikan keleluasan kepada konsumen untuk memilih *fintech lending* untuk mengajukan pinjaman, misalnya untuk pengembangan modal. Namun ingat, pastikan *fintech lending* yang dipilih memiliki izin OJK. Untuk tahu perusahaan mana saja yang terdaftar di OJK, konsumen bisa mengeceknya di website OJK.

Satu lagi layanan keuangan digital yang mulai banyak digunakan oleh masyarakat adalah *crowd funding* digital, yaitu teknik pendanaan untuk proyek atau unit usaha yang melibatkan masyarakat secara luas. Di Indonesia ada beberapa platform *crowd funding* seperti Santara,

Bizhare, Crowdana, LandX, Dana Saham, SHAFIQ, dan FundEx.

Bagi pelaku bisnis, termasuk UMKM yang berencana mengembangkan modal, tanpa meminjam ke bank, skema *crowd funding* atau urun dana ini bisa dijadikan pilihan untuk mendapatkan modal. Imbal baliknya, pemberi dana akan mendapatkan saham.

“Salah satu peluang signifikan untuk mempercepat inklusi keuangan di era teknologi ini adalah pemanfaatan layanan keuangan digital,” kata Mahendra Siregar, Ketua Dewan Komisioner OJK.

Tantangan Ekonomi Digital

Meskipun berbagai potensi dan kemajuan telah dicapai, kita semua tak boleh abai terhadap tantangan-tantangan yang masih dihadapi hingga hari ini. Salah satunya tantangan yang ada di depan mata adalah jumlah penduduk Indonesia yang masih *unbanked* relatif besar, yaitu 97,7 juta orang (48% dari penduduk).

Perlu upaya untuk menurunkan angka *unbanked* penduduk Indonesia. Salah satu cara meningkatkan akses perbankan kepada masyarakat adalah dengan meningkatkan penetrasi bank digital di Indonesia. Saat ini, layanan bank digital terus menunjukkan peningkatan positif. Jumlah layanan bank digital semakin beragam.

Nilai transaksi perbankan digital juga dalam lima tahun terakhir (2018-2023) mengalami pertumbuhan 158%. Berdasar data Bank Indonesia, nilai transaksi *digital banking* naik 38,38% (yoy) menjadi Rp5.184,1 triliun pada Oktober 2022. Peningkatan yang cukup signifikan.

Penetrasi bank digital yang semakin masif juga bisa membantu menyelesaikan tantangan ekonomi lainnya, yaitu inklusi dan literasi keuangan. Berdasar Survei Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan (SNLIK) 2022, inklusi keuangan Indonesia ada di angka 85,10%, sedangkan literasi keuangan masih di

Penetrasi bank digital yang semakin masif juga bisa membantu menyelesaikan tantangan ekonomi lainnya, yaitu inklusi dan literasi keuangan. Berdasar Survei Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan (SNLIK) 2022, inklusi keuangan Indonesia ada di angka 85,10%, sedangkan literasi keuangan masih di angka 49,68%.

angka 49,68%.

Tantangan di atas harus diselesaikan oleh seluruh pemangku kepentingan agar akses dan penggunaan keuangan digital terus meningkat di masa mendatang. OJK sendiri telah mengeluarkan Peraturan OJK Nomor 3 tahun 2023. POJK ini mewajibkan PUJK melaksanakan kegiatan untuk meningkatkan literasi keuangan kepada konsumen dan/atau masyarakat sebagai program tahunan.

Faktanya, PUJK di Indonesia sudah melakukan berbagai upaya untuk meningkatkan inklusi dan literasi keuangan. Salah satunya dengan menempatkan agen-agen keuangan di daerah yang akses keuangannya masih terbatas seperti di

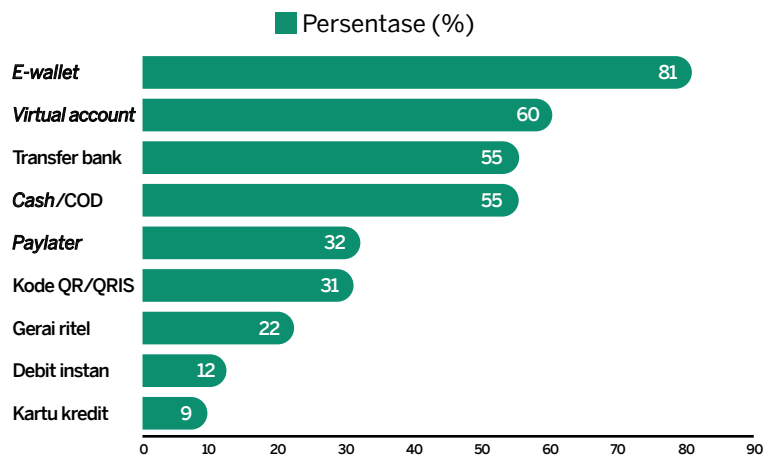
daerah-daerah pelosok. Upaya-upaya seperti ini terbilang efektif untuk meningkatkan inklusi dan literasi keuangan di Indonesia.

Berbagai upaya yang dilakukan OJK dan pemangku kepentingan lainnya akan mampu meningkatkan dan meluaskan akses keuangan, termasuk keuangan digital di masa depan. Semakin luasnya akses keuangan di seluruh Indonesia, akan berdampak pada percepatan pertumbuhan ekonomi di negeri ini. Upaya untuk meraih pendapatan per kapita setara negara maju di tahun 2045 pun niscaya akan mencapai hasil nanti. Melalui kemajuan keuangan digital, Indonesia emas 2045 akan mampu kita raih.

Metode Pembayaran yang Paling Banyak Digunakan di Indonesia

Tahun 2023

Transaksi digital semakin lazim digunakan di Indonesia. Persentase transaksi digital sudah melampaui pembayaran dengan sistem konvensional.



Pintar dan Cuan dengan Literasi Investasi Digital

Tingkat literasi investasi digital yang baik memungkinkan generasi Milenial meningkatkan kualitas diri. Sebab, semakin banyak pilihan dan kemudahan bagi mereka untuk berperilaku produktif.



Sejak empat tahun terakhir Haris Milanto (nama samaran) bekerja sebagai pekerja lepas (*freelancer*). Keahliannya sebagai analis data diperlukan hanya selama enam bulan setiap tahun di sebuah lembaga konsultan bisnis yang berkantor tak jauh dari tempatnya bermukim di Tangerang Selatan. Tiga bulan lainnya ia membantu sebuah perusahaan konstruksi di Jakarta secara paruh waktu. Tiga bulan

sisanya setiap tahun merupakan masa berburu *job*. Adakalanya ia mendapatkan pekerjaan, bisa juga kosong sama sekali.

Haris, penyandang gelar sarjana komputer yang kini berusia 42 tahun, adalah satu dari lebih 40 juta orang di seluruh dunia yang kini menjadi bagian dari yang dewasa ini dikenal sebagai *Gig Economy*. Definisi *Gig Economy* adalah perekonomian yang ditandai oleh pasar tenaga kerja yang

sangat mengandalkan pekerja paruh waktu atau pekerja lepas dibandingkan pekerja tetap.

Beragam jenis industri dan jasa kini semakin mengandalkan 'pekerja *gig*' (*gig worker*), seperti pengemudi ojek *online* di sektor transportasi, *copywriter* di dunia periklanan, dan analis data di lembaga riset dan konsultasi. Pekerja *gig* mendapatkan keluwesan mengatur waktu sedangkan pemberi kerja mendapatkan keuntungan berupa efisiensi tenaga kerja.

Haris, berhenti sebagai supervisor staf data di sebuah perusahaan jasa farmasi di pertengahan masa pandemi Covid-19 dan kini merasa nyaman sebagai pekerja lepas. Bekerja dari rumah (WFH) di masa pandemi memberi inspirasi baginya untuk berstatus *freelancer* seperti saat ini. "Tidak harus pergi ke kantor setiap hari. Bos saya sekarang diri saya sendiri," tuturnya sambil tertawa.

Pew Research Center memperkirakan jumlah pekerja *gig* di seluruh dunia mencapai 78 juta pada tahun ini. Pasar pekerja *gig* terbesar, menurut data Mastercard, bukan berada di Amerika Serikat namun India, Indonesia, Australia, dan Brazil merupakan pasar yang kuat dan tumbuh cepat.

Literasi Investasi Digital Sebagai Kecakapan Esensial Baru

Meluasnya *Gig Economy* tidak terlepas dari pesatnya kemajuan teknologi informasi. Selain itu perubahan gaya hidup dan budaya

kerja juga turut berperan.

Gig Economy menuntut kualitas manusia yang berbeda. Manusia semakin dituntut mandiri dan bertanggung jawab penuh atas kehidupannya. Salah satu tuntutan kecakapan hidup di era *Gig Economy* adalah literasi keuangan digital, termasuk Literasi Investasi Digital (LID).

Tiga peneliti Asian Development Institute, yaitu Peter Morgan, Long Trinh dan Bihong Huang, dalam sebuah studi mereka menekankan pentingnya LID sebagai konsekuensi dari meluasnya *Gig Economy*. Dalam paper mereka yang dipublikasikan di *Researchgate*, berjudul *The Need to Promote Digital Financial Literacy for the Digital Age*, digambarkan bahwa setiap individu dituntut menjadi lebih bertanggung jawab terhadap perencanaan keuangan masing-masing.

Dalam perekonomian konvensional, banyak manfaat finansial disediakan oleh pemberi kerja. Sedangkan dalam *Gig Economy* berbagai manfaat itu beralih kepada penyedia secara mandiri oleh tiap individu. Mau tidak mau hal ini memerlukan kemampuan

perencanaan dan pengelolaan keuangan yang baik.

Kabar baiknya, saat ini semakin banyak aplikasi *financial planner*, termasuk aplikasi investasi mandiri. Aplikasi ini bisa membantu masyarakat dalam menentukan investasi terbaik secara mandiri. Untuk pilihan investasi, salah satunya bisa melalui Agen Penjualan Efek Reksa Dana (APERD) digital. Melalui aplikasi APERD digital, konsumen bisa memilih produk investasi yang diinginkan.

Selain APERD, ada juga aplikasi *mobile banking* dan juga aplikasi dari perusahaan sekuritas. Keduanya juga mudah untuk digunakan untuk memulai investasi. Hal terpenting yang perlu diperhatikan adalah aplikasi investasi tersebut memiliki lisensi dari OJK. Untuk mengeceknya cukup mudah. Untuk cek daftar

APERD misalnya, tinggal ketik kata kunci "daftar APERD OJK". Akan muncul laman OJK yang berisi daftar APERD yang terdaftar.

Selain urusan lisensi, konsumen juga perlu mempertimbangkan fitur dalam aplikasi tersebut. Cek fitur-fitur yang terdapat dalam aplikasi. Misalnya apakah di aplikasi tersebut ada fitur autodebet yang memudahkan konsumen melakukan pembayaran. Cek juga apakah aplikasi tersebut memiliki *user interface* yang mudah digunakan.

Akan lebih menarik bila aplikasi tersebut juga menyediakan informasi *market update*. Terkait pilihan produk, semua kembali pada karakter masing-masing orang. Karena itu, beberapa aplikasi investasi menyediakan pemetaan profil risiko konsumen. Jadi aplikasi akan memberikan rekomendasi jenis

Gig Economy menuntut kualitas manusia yang berbeda. Manusia semakin dituntut mandiri dan bertanggung jawab penuh atas kehidupannya. Salah satu tuntutan kecakapan hidup di era Gig Economy adalah literasi keuangan digital, termasuk literasi investasi digital (LID).





Data OJK menunjukkan investor pasar modal pada Juli 2023 sudah mencapai 11,42 juta investor. Dari jumlah tersebut sebanyak 80,44% adalah investor generasi Z dan milenial.

investasi apa yang cocok dipilih.

Demi alasan praktis, Haris mengatakan sejauh ini dirinya masih mengambil sikap konservatif yaitu berinvestasi melalui portal investasi yang disediakan bank. "Memang sudah banyak portal investasi digital yang terdaftar di OJK dan memiliki reputasi yang baik. Teman-teman sudah banyak memanfaatkannya, tetapi saya pilih yang paling hati-hati, karena konsentrasi saya harus terbagi ke pekerjaan juga, bukan hanya kepada investasi," imbuhnya.

Kalangan Milenial tampaknya lebih progresif bila dibandingkan dengan Haris. Berbagai kemudahan yang ditawarkan oleh portal investasi keuangan digital mendorong mereka lebih berani mencoba berbagai aplikasi yang tersedia di pasar. Survei yang dilakukan oleh Katadata Insight Center (KIC) dengan 1.939 responden menunjukkan hanya

10,3% yang membeli reksa dana melalui bank. Sebagian besar melakukannya melalui aplikasi *online*.

Membangun Generasi Pintar dan Cuan

LID semakin penting mengingat struktur demografi Indonesia yang khas. Data Badan Pusat Statistik (BPS) menunjukkan Indonesia akan menikmati puncak bonus demografi pada 2030, dengan jumlah usia produktif mencapai 68,01% dari total jumlah penduduk. Ini menunjukkan potensi pasar keuangan di Indonesia ke depan akan datang dari kalangan generasi muda yang sadar investasi.

Hal ini didukung oleh data saat ini. Data OJK menunjukkan investor pasar modal pada Juli 2023 sudah mencapai 11,42 juta investor. Dari jumlah tersebut sebanyak 80,44% adalah investor generasi Milenial dan Gen Z.

Di satu sisi, generasi ini memperoleh kemudahan berinvestasi melalui berbagai aplikasi investasi digital. Masyarakat milenial merupakan masyarakat yang mengedepankan penggunaan teknologi dan internet dalam kesehariannya. Era digital telah mengubah gaya hidup masyarakat termasuk kemudahan dalam transaksi pembayaran serta investasi digital.

Di sisi lain, generasi ini harus berjuang dengan tantangan ekonomi global yang semakin tinggi, seperti ketidakpastian pendapatan dalam *Gig Economy*, resesi ekonomi yang mengancam dan disrupti di pasar tenaga kerja. Pada titik ini, LID dapat menjadi sarana membangun generasi Milenial dan Gen Z yang berkualitas dan lebih antisipatif.

Selama ini muncul stigma bahwa generasi Milenial dan Gen Z lebih memanfaatkan fasilitas finansial digital untuk keperluan konsumtif, antara lain dengan berutang. Hal ini terlihat dari data *Fintech P2P Lending* yang menunjukkan 60% pinjaman dari *fintech* disalurkan kepada

nasabah di rentang usia 19-34 tahun. Tidak heran jika Gen Z dan Milenial dianggap cenderung lebih berani dalam berutang.

LID diharapkan dapat menyingkirkan stigma ini. Dengan meningkatnya LID diharapkan kemampuan menilai tingkat pengembalian (*return*) dan risiko investasi menjadi semakin baik. Era digital membuat investasi menjadi mudah diakses, namun harus tetap berpegang pada prinsip investasi, yaitu: *excess fund*, mempertimbangkan kesesuaian antara preferensi risiko diri pribadi dengan karakteristik tiap aset, menetapkan batas toleransi-*cut loss*, melakukan diversifikasi dan yang terpenting adalah menetapkan tujuan investasi.

Selain membangun generasi Milenial dan Gen Z yang mandiri dan bertanggung jawab, LID diharapkan menjadikan mereka generasi yang berkontribusi secara aktif terhadap perekonomian. Investasi lewat berbagai produk investasi di *platform* digital, seperti surat berharga yang diterbitkan negara untuk pembangunan infrastruktur, pada gilirannya akan menjadi bagian dari

investasi yang dipergunakan untuk pembangunan.

Otoritas di sektor keuangan sudah memberikan perhatian yang serius terhadap hal ini. Misalnya, Forum Koordinasi Pembiayaan Pembangunan Melalui Pasar Keuangan (FK-PPPK) melalui kegiatan Literasi Keuangan Indonesia Terdepan (Like It). Diharapkan dapat mendorong generasi Milenial dan Gen Z semakin sadar investasi.

Gubernur Bank Indonesia, Perry Warjiyo, mengatakan melalui investasi yang mereka jalankan, generasi muda mendukung pembiayaan pembangunan melalui produk investasi yang telah tersedia.

Hal yang sama ditegaskan oleh Menteri Keuangan, Sri Mulyani Indrawati. "Setiap generasi memiliki peran penting untuk memperjuangkan, membangun, mengusahakan dan membiayai pembangunan," kata dia ketika membuka acara Like It di Jakarta, 14 Agustus 2023 lalu. Oleh karena itu, kata dia, generasi muda yang merupakan calon investor ritel yang potensial, sedini mungkin perlu diberikan edukasi dan literasi

keuangan dalam berinvestasi.

LID tentu tidak akan menarik apabila tidak memberi manfaat langsung kepada pelakunya. Oleh karena itu tingkat literasi yang tinggi diharapkan menghasilkan investasi yang sehat dan memberi keuntungan kepada setiap pelaku investasi, termasuk generasi Milenial dan Gen Z. Dengan demikian, selain membangun generasi yang berkualitas, LID juga menghasilkan cuan.

GLOSARIUM

Layanan Keuangan Digital: kegiatan keuangan yang menggunakan teknologi digital, termasuk uang elektronik, layanan keuangan seluler, layanan keuangan *online*, *i-teller* dan perbankan tanpa cabang, baik melalui bank maupun lembaga non-bank.

Literasi Keuangan Digital: pengetahuan, keterampilan, keyakinan, dan kompetensi untuk menggunakan produk dan layanan keuangan digital dengan aman untuk membuat keputusan keuangan yang baik.

Platform Investasi Digital: solusi digital yang memadukan fungsi manajemen keuangan dan otomatisasi bisnis dengan sentuhan manusia bila diperlukan, untuk memungkinkan pelanggan menyimpan dan menginvestasikan uang dalam surat berharga, saham, dan dana investasi untuk menghasilkan lebih banyak uang.

Financial Planner: Platform yang membantu individu dalam merencanakan keuangan dan memberikan masukan terkait pilihan produk investasi yang ditawarkan oleh Lembaga Jasa Keuangan.

Literasi Investasi: pengetahuan tentang jenis-jenis investasi dan cara memanfaatkannya. Kemampuan dalam memahami jenis investasi, mulai dari potensi keuntungan hingga risikonya ini memungkinkan investor atau konsumen meraih tujuan investasi yang diinginkannya.

"Setiap generasi memiliki peran penting untuk memperjuangkan, membangun, mengusahakan dan membiayai pembangunan,"



Saldo di Akun Keuangan Digital Hilang? Jangan Panik, Ini yang Perlu Dilakukan

Sistem keuangan dan bank digital saat ini sudah semakin diandalkan oleh masyarakat Indonesia. Nasabah bank konvensional ramai-ramai membuat akun di bank digital serta layanan keuangan digital lainnya.

Kenyamanan, kecepatan, dan kemudahan transaksi jadi alasan utama masyarakat semakin banyak beralih ke sistem digital. Meski begitu, tak bisa dipungkiri kekhawatiran juga masih dirasakan oleh sebagian masyarakat ketika menggunakan bank dan layanan keuangan digital.

Bukan tanpa alasan, kekhawatiran mereka muncul karena hingga saat ini kasus pencurian dana dari rekening bank digital, *e-wallet*, hingga uang elektronik masih kerap terjadi. Beberapa kasus hilangnya saldo dari akun keuangan digital tersebut bahkan sempat viral di masyarakat.

Salah satunya adalah yang terjadi pada seorang nasabah bank digital, Firdaus Ariefatosa. Firdaus sempat menceritakan ia kehilangan dana dari bank tersebut sebesar Rp7,5 juta. Dalam catatan transaksinya terlihat telah terjadi proses pembayaran melalui akun miliknya di luar negeri dengan mata uang US Dolar.

Merasa tidak melakukan transaksi tersebut, Firdaus dengan sigap melakukan pemblokiran akun miliknya. Setelah memblokir akunnya, ia kemudian melaporkan kejadian tersebut ke pihak bank digital.

Setelah menjelaskan kronologi

pencurian dana yang ia alami, akhirnya pihak bank melakukan penelusuran. Setelah beberapa waktu dilewati dan terkonfirmasi sebagai transaksi ilegal oleh pihak ketiga, dana Firdaus akhirnya dikembalikan sepenuhnya oleh pihak bank.

Selain kasus Firdaus, kasus-kasus serupa juga pernah terjadi pada pemilik akun bank dan keuangan digital lainnya. Nasabah asal Malang, Irwan Gema, juga mengalami kehilangan saldo sebesar Rp549 juta. Pria berusia 67 tahun itu kehilangan uangnya setelah sebelumnya ada pesan yang masuk ke ponselnya dan mencoba untuk mengakses akun

mobile banking miliknya. Karena tak paham akan modus pencurian data dan dana di akun keuangan digital, ia akhirnya terjebak membuka tautan pesan tersebut hingga akhirnya saldonya terkuras.

Langkah Penyelesaian

Meski pihak penyedia layanan bank dan keuangan digital terus berbenah untuk meminimalisir kasus pencurian memperkuat sistem keamanannya, risiko dari penggunaan teknologi digital memang akan terus ada. Karena itu, perlu diketahui dengan baik langkah-langkah untuk mencegah terjadinya peretasan maupun langkah



penyelesaian jika pencurian terlanjur terjadi.

Ketika peretasan dan pencurian dana terlanjur terjadi, langkah seperti yang dilakukan Firdaus yakni menghubungi layanan *customer service* resmi dan memblokir rekening bank digitalnya adalah hal yang tepat. Memblokir akun bank digital ataupun *e-wallet* harus segera dilakukan untuk menghindari kerugian yang lebih besar.

Jika saldo uang m-banking tiba-tiba berkurang, tanpa diketahui transaksinya, segera hubungi *call center* aplikasi uang elektronik atau m-banking untuk pengaduan dan penyelesaian.

atau jebolnya sistem keamanan pihak bank, nasabah tidak perlu merasa khawatir karena dana akan dikembalikan. Karena itu, sangat penting untuk melaporkan kronologi kehilangan, daftar transaksi mencurigakan, hingga hal pendukung lainnya ketika melaporkan kejadian pada pihak bank.

Pengguna dapat melaporkan rincian kronologi kehilangan dana kepada tim *customer service* atau CS. Kasus ini kemudian akan diinvestigasi. Bila kerugian nasabah disebabkan kesalahan sistem, bukan karena kesalahan nasabah pribadi, akan dilakukan pengembalian dana kepada nasabah.



Dengan menggunakan bank digital, nasabah akan bisa melakukan berbagai aktivitas perbankan tanpa terbatas ruang dan waktu.

Selanjutnya setelah berdiskusi dengan pihak penyedia layanan bank dan keuangan digital, nasabah yang dananya hilang bisa melakukan laporan ke pihak lainnya jika memang dibutuhkan. Di antaranya pihak kepolisian, Bank Indonesia, hingga OJK.

Dana akan Kembali

Saat peretasan dan pencurian dana terjadi akibat kesalahan sistem

Langkah ketika saldo hilang di mobile banking

- Hubungi *call center* aplikasi keuangan digital atau bank digital yang digunakan.
- Buat pengaduan dan bantuan untuk melakukan penyelesaian masalah.
- Blokir akun dan rekening.
- Laporkan pada pihak berwenang (Polisi, Bank Indonesia, OJK).

Namuh, jika penyebabnya berasal dari pengguna seperti mengakses email *phishing*, karena akun diakses oleh salah satu anggota keluarga terdekat secara diam-diam, dan pengguna ternyata membuat laporan palsu, bank atau *fintech* tidak akan mengembalikan saldo yang berkurang.

Belakangan ini, upaya pencurian data dan dana nasabah bank serta akun keuangan digital memang kerap dilakukan dengan melibatkan peran nasabah. Misalnya dengan menjebak agar nasabah membuka tautan berisi *ransomware* ataupun membagi kode *One-Time Password (OTP)*. Karena itu, upaya preventif juga sangat penting untuk dilakukan oleh nasabah.

Pastikan nasabah atau pengguna tidak pernah memberikan data pribadi seperti nama, nomor ponsel, nomor KTP, nama ibu kandung, dan kode OTP kepada siapa pun juga. Cara ini membuat uang digital aman dari gangguan orang jahat.

Cara mencegah pencurian dana di akun aplikasi bank atau keuangan digital

1. Amankan PIN dan *password*, ubah PIN dan *password* secara berkala. Jangan buat *password* yang mudah ditebak seperti tanggal lahir.
2. Aktifkan fitur verifikasi dua langkah.
3. Selalu rahasiakan kode OTP.
4. Pasang notifikasi dan periksa riwayat transaksi. Jika ada yang mencurigakan segera laporkan.
5. Hati-hati bertransaksi saat di ruang publik. Jangan gunakan Wifi publik untuk bertransaksi di akun keuangan dan bank digital.
6. Hati-hati penipuan modus baru seperti dengan OTP hingga pengiriman tautan berisi *ransomware* dan *malware*.

Resiliensi Agar Tak Mudah Jera dan Putus Asa

Generasi milenial lagi naik daun sebagai tulang punggung masa depan investasi. Tetapi resiliensi mereka perlu dibangun agar tidak mudah jera dan putus asa.

Tahun 2022 adalah salah satu tonggak dunia investasi di Indonesia. Di tahun ini, untuk pertama kalinya jumlah investor saham di pasar modal Indonesia melampaui 4 juta. Data tersebut disampaikan oleh PT Kustodian Sentral Efek Indonesia (KSEI). Menariknya, investor saham didominasi oleh generasi Z dan milenial dengan jumlah mencapai 81,64%.

Bukan hanya saham, ternyata pembeli Obligasi Ritel Negara (ORI) pun banyak dilakukan oleh generasi Z dan milenial. Menurut data dari Kementerian Keuangan tahun 2022, investor dari generasi Z dan milenial yang membeli ORI mencapai 42%. Dua fakta di atas menunjukkan bahwa kesadaran generasi Z dan milenial untuk berinvestasi semakin tinggi.

Peningkatan jumlah investor,

khususnya di kalangan anak muda ini tak lepas dari kemajuan teknologi digital. Membeli berbagai produk investasi, sekarang ini bisa dilakukan dari ujung jari melalui gawai. Tak harus datang ke kantor lembaga investasi.

Data di atas sebenarnya bukan sesuatu yang mengagetkan. Bila melihat status mereka sebagai *digital native*, yaitu generasi yang sudah akrab dengan teknologi informasi



sejak lahir, hal ini terasa wajar. Mereka mengenal teknologi informasi sejak dini dan terbiasa menggunakannya dalam mengakses informasi di kehidupan sehari-hari, termasuk dalam mengenal instrumen investasi.

Eksposur generasi muda terhadap investasi melalui media sosial tidak dapat dipungkiri membawa dampak positif. Kemudahan yang ditawarkan oleh platform investasi digital telah mendorong generasi muda tertarik berinvestasi.

Di sisi lain eksposur yang masif ini juga membawa dampak negatif. Semburan informasi melalui media sosial sering kali diterima serta-merta. Akibatnya generasi muda digambarkan mudah tergiur pada investasi yang buruk bahkan fiktif. Apalagi, investasi irasional itu kerap dipromosikan oleh *influencer* yang sangat digandrungi masyarakat.

Generasi milenial digambarkan mudah tergiur pada investasi yang buruk bahkan fiktif. Apalagi, investasi irasional itu kerap dipromosikan oleh *influencer* yang sangat digandrungi masyarakat.

Banjir informasi yang digelontorkan kelompok tertentu, membuat generasi Z dan milenial terjebak dalam tren *fear out missing out* (FOMO), yaitu rasa takut ketinggalan akan hal yang sedang *trending*. Dalam hal investasi FOMO menggambarkan investor yang hanya ikut-ikutan dalam mengambil keputusan investasi.

Derasnya informasi melalui media sosial perlu disikapi generasi milenial dengan bijak, agar tidak mudah tergiur pada tawaran investasi bodong. Kaum milenial yang terjebak

investasi bodong umumnya mudah tergiur tawaran investasi yang tidak logis karena ikut-ikutan, ingin cepat kaya atau bisa dikatakan generasi instan.

Risiko munculnya penipuan investasi bodong di kalangan generasi muda memang cukup tinggi. Hal ini tak lepas dari rendahnya literasi keuangan, khususnya literasi pasar modal. Berdasar data dari Survei Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan (2022), tingkat literasi keuangan di Indonesia masih di angka 49,68%. Literasi pasar modal bahkan angkanya jauh lebih rendah lagi, yaitu di angka 4,9%.



7 Pertanyaan yang Harus Kamu Jawab Menghindari Investasi Digital Bodong

1 Apakah perusahaan yang menawarkan investasi tersebut memiliki izin untuk menjalankan bisnisnya? Jika tidak, jangan buang waktu meladeninya.

2 Apakah produk investasi yang ditawarkan terdaftar secara resmi? Jika tidak, jangan beri kesempatan ia mengambil perhatian kamu.

3 Bagaimana perbandingan antara risiko dan hasil yang ditawarkan? Investasi yang menawarkan imbal hasil tinggi, umumnya juga berisiko tinggi. Pastikan kamu menyadarinya. Hindari investasi yang menjanjikan risiko minim dan hasil melambung. *Too good to be true.*

4 Apakah investasi yang ditawarkan benar-benar kamu pahami? Jika tidak, coba pikir ulang. Dewasa ini banyak produk investasi ilegal menggunakan skema yang rumit dan tidak masuk akal tetapi

konsumen terperdaya karena malu mengakui tidak memahaminya.

5 Apakah tersedia informasi yang cukup untuk memahami investasi tersebut? Investasi yang baik dan dapat dipercaya menyajikan informasi secara transparan. Sebaliknya produk investasi bodong menyembunyikan informasi penting.

6 Apakah kamu merasa tidak enak bila menolak tawaran investasi tersebut? Jika ya, jangan ikuti perasaan. Berinvestasi harus berdasarkan pertimbangan rasional, bukan karena rasa kasihan, pun karena paksaan.

7 Apakah kamu mengetahui kepada lembaga mana harus mencari informasi atau menyampaikan laporan bila mencurigai adanya investasi yang tidak wajar atau ilegal? Pastikan jawaban kamu ya. Pelajari lembaga regulator mana saja yang mengawasi produk-produk investasi.

SUMBER: DIHIMPUN DARI BERBAGAI SUMBER.

Resiliensi agar Tidak Kehilangan Momentum

Munculnya dan viralnya berbagai kasus investasi bodong yang menasar generasi milenial membuat pembahasan tentang resiliensi sangat penting. Hal ini diperlukan mengingat momentum kesadaran investasi generasi muda tengah pada puncaknya. Jangan sampai momentum ini lenyap oleh karena pengalaman buruk membuat mereka jera mencoba kembali berinvestasi. Generasi muda harus menjadi investor resilien.

Investor resilien adalah orang yang memiliki resiliensi dalam berinvestasi. Definisi resiliensi dalam ranah psikologi bermakna kemampuan seseorang dalam

Empat Dimensi Literasi Investasi Digital (LID)

- Pengetahuan dan pemahaman atas produk dan jasa investasi keuangan digital.
- Pemahaman dan kesadaran akan risiko menggunakan produk dan jasa investasi keuangan digital, seperti pencurian informasi pribadi.
- Pemahaman akan pengendalian risiko dalam menggunakan produk atau jasa investasi keuangan digital dan pemahaman bagaimana melindungi diri sendiri dari risikonya.
- Pengetahuan dan pemahaman akan hak sebagai konsumen dan pengetahuan dan pemahaman kemana akan menyampaikan pengaduan bila menjadi korban penyalahgunaan investasi keuangan digital.
- Sumber: *The Need to Promote Digital Financial Literacy for the Digital Age*, Asian Development Institute, Researchgate, 2020.

Munculnya dan viralnya berbagai kasus investasi bodong yang menasar generasi milenial membuat pembahasan tentang resiliensi sangat penting.

mengatasi, melalui, dan kembali kepada kondisi semula setelah mengalami kejadian menekan. Kata ini berasal dari bahasa Latin *re-silere*, yang berarti bangkit kembali.

Dalam ranah ekonomi, konsep resiliensi diadopsi antara lain menjadi resiliensi finansial. Resiliensi finansial diberi makna kemampuan bangkit dari kesulitan dan tantangan di bidang ekonomi. Sedangkan investor resilien diartikan sebagai investor yang mampu bangkit, meskipun menghadapi kesulitan atau kegagalan dalam investasi. Kegagalan dalam berinvestasi dijadikan pembelajaran untuk mencoba lagi. Jadi, kegagalan tidak sampai membuat investor patah arang.

Kesadaran akan resiliensi investasi ini sangat relevan dengan kenyataan yang dihadapi oleh generasi muda dalam berinvestasi. Sebab, banyak investor generasi Z dan milenial yang melakukan investasi berdasarkan situasi yang sedang populer dan tidak memiliki dasar keilmuan dalam investasi. Hal ini terkait dengan kepribadian anak muda yang cenderung lebih impulsif dan kurang

rasional dalam melakukan aktivitas ekonomi. Akibatnya, banyak yang menghadapi kegagalan bahkan frustrasi.

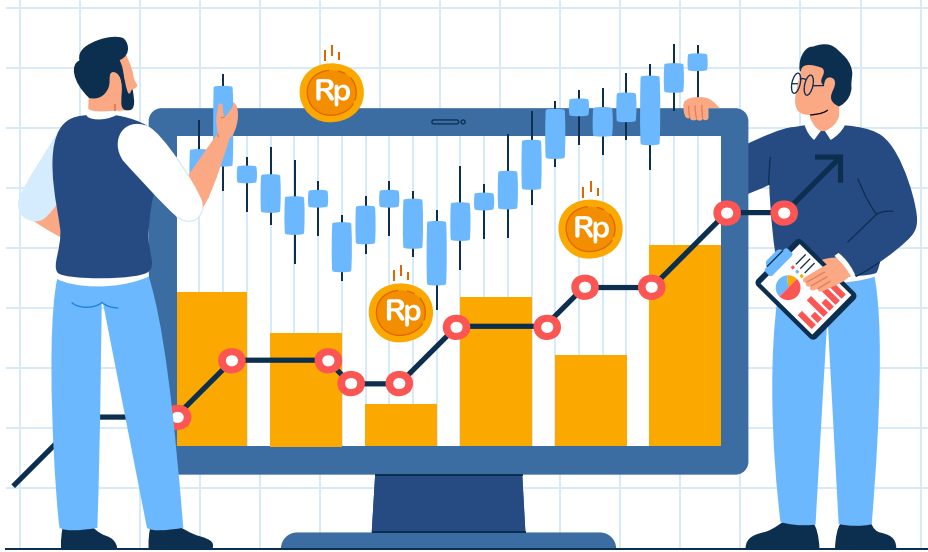
Membangun Resiliensi Generasi Milenial

Telah banyak alternatif untuk membangun resiliensi generasi Z dan milenial dalam menghadapi ranja-ranja investasi keuangan digital. Namun yang tampaknya menjadi arus utama adalah peningkatan literasi keuangan, khususnya literasi investasi digital (LID). Inisiatif meningkatkan literasi ini telah berlangsung, baik pada skala global maupun lokal. Langkah-langkah tersebut terbukti mampu meningkatkan resiliensi finansial.

Sebuah studi menunjukkan bahwa peningkatan literasi finansial berpengaruh positif terhadap resiliensi para responden. Resiliensi itu tercermin dari kemampuan untuk bertahan di tengah peristiwa kehidupan yang berdampak pada pendapatan dan atau aset mereka.

Faktor literasi memiliki pengaruh positif terhadap resiliensi finansial





pada pelaku UMKM. Riset ini juga memperlihatkan bahwa meningkatnya literasi finansial yang konsisten dengan perilaku keuangan menjadi faktor signifikan dalam membangun resiliensi finansial.

Tidak berlebihan bila hal yang sama dan diharapkan terjadi pada relasi finansial generasi milenial. Dengan meningkatkan LID di kalangan generasi milenial, resiliensi mereka diharapkan kuat dan tangguh dalam menyambut semakin mudahnya investasi keuangan digital berkat kemajuan teknologi.

Dengan meningkatkan LID di kalangan generasi milenial, resiliensi mereka diharapkan kuat dan tangguh dalam menyambut semakin mudahnya investasi keuangan digital berkat kemajuan teknologi.

Upaya meningkatkan LID dewasa ini memang telah menjadi pekerjaan rumah pemerintah dan masyarakat. Sebagai contoh, otoritas di sektor keuangan yang tergabung dalam Forum Koordinasi Pembiayaan Pembangunan Melalui Pasar Keuangan (FK-PPPK) telah meluncurkan program yang diberi nama Like It yang merupakan singkatan dari Literasi Keuangan

Indonesia Terdepan. Program ini ditujukan mendorong generasi Z dan milenial semakin sadar investasi dengan cerdas, cermat, dan sadar risiko.

Sementara itu sebagai bagian dari kekuatan publik, media juga telah berpartisipasi meningkatkan LID dengan meluncurkan berbagai panduan bagi generasi milenial dalam berinvestasi. Sebagai contoh, Tempo dan IDNFinancials berkolaborasi meluncurkan Indeks Tempo-IDNFinancials52 yang diharapkan jadi acuan generasi Z dan milenial di

pasar modal.

Kolaborasi semacam ini memang telah menjadi rekomendasi global, antara lain disuarakan oleh Organization for Economic Cooperation and Development (OECD). Meningkatkan LID di tingkat global maupun nasional, menurut lembaga itu harus melibatkan pemangku kepentingan yang relevan.

OJK sebagai pemangku

kepentingan juga berupaya untuk terus meningkatkan resiliensi investor. Upaya yang dilakukan oleh OJK adalah melalui penerbitan regulasi maupun peningkatan berbagai kegiatan pengawasan. Selain itu OJK juga terus melakukan berbagai upaya edukasi untuk meningkatkan literasi keuangan dan juga literasi investasi masyarakat.

Selain itu, upaya meningkatkan LID tidak lepas dari tanggung jawab penyedia jasa keuangan untuk secara layak menyajikan informasi yang diperlukan konsumen, terutama yang relevan terhadap risiko. Dengan demikian, publik dapat menjangkau dan memahami produk investasi yang ditawarkan.

Yang tidak kalah penting, menurut rekomendasi OECD, ialah perlunya mengadopsi secara substansial edukasi finansial di tingkat nasional. Bila perlu hal itu ditetapkan melalui legislasi. Dalam hal ini meliputi dimasukkannya literasi investasi digital ke dalam kurikulum pendidikan.

Strategi Edukasi Finansial Rekomendasi OECD

1. Edukasi finansial -- melalui legislasi bila memungkinkan -- pada tingkat nasional.
2. Melibatkan pemangku kepentingan yang relevan.
3. Mengharuskan penyedia jasa keuangan untuk secara layak membuka informasi kepada publik terutama yang relevan dengan risiko.
4. Membuat *roadmap* untuk mencapai objektif yang ditetapkan.
5. Membuat panduan untuk diterapkan dalam strategi nasional.
6. Melakukan monitoring dan evaluasi.

Investasi Reksa Dana Semudah Menggeser Ibu Jari

Dengan beberapa langkah sederhana dan menggeser ibu jari, seseorang sudah bisa menjadi investor.



Pesatnya teknologi digital turut mendorong inklusi keuangan di Indonesia. Berbagai aplikasi seluler yang muncul misalnya, tak hanya berperan sebagai media edukasi, tapi juga menjadi panduan dalam berinvestasi. Dengan beberapa langkah sederhana dan menggeser ibu jari, seseorang sudah bisa menjadi investor.

Hal ini tak luput dari pengamatan Agen Penjual Efek Reksa Dana (APERD). APERD membidik pemakai ponsel untuk menjadi target investor. Dengan menghadirkan aplikasi digital, APERD gencar menjangkau investor mengatasnamakan keunggulan dunia digital, yaitu kemudahan akses yang tak mengenal batas demografi.

APERD sendiri berperan sebagai

perantara dalam penjualan efek reksa dana, menjalankan kontrak kerja sama dengan manajer investasi yang mengelola reksa dana. Fungsi utamanya meliputi pemasaran dan penjualan produk reksa dana, serta bekerja sama dengan manajer investasi untuk memasarkan produk tersebut.

Entitas seperti perusahaan efek, bank, lembaga keuangan, perusahaan manajer investasi, perusahaan perasuransian, dan perusahaan pembiayaan bisa menjalankan kegiatan usaha APERD. Syaratnya, wajib memperoleh izin usaha OJK yaitu lisensi Wakil Agen Penjual Efek Reksa Dana (WAPERD).

Mudahnya Berinvestasi Melalui APERD

Seperti halnya menggunakan *mobile banking*, calon investor perlu mengunduh aplikasi APERD dan melakukan registrasi untuk membuka akun dan rekening investasi. Data yang diperlukan biasanya NIK, NPWP, dan rekening tabungan. Selain itu, calon investor akan diminta untuk mengambil foto *selfie* bersama KTP dan menandatangani dokumen elektronik. Pertanyaan terkait pendapatan, sumber dana, rencana investasi, dan tujuan keuangan juga wajib diisi untuk menentukan profil risiko calon investor.

Proses verifikasi akan dilakukan oleh aplikasi APERD dalam waktu maksimal 24 jam. Seluruh informasi terkait akun dan rekening investasi akan dikirimkan melalui email. Calon investor juga diminta untuk membuat kode PIN atau menautkan sidik jari pada aplikasi untuk menjaga keamanan investasi.

Setelah registrasi berhasil, calon investor dapat memilih berbagai produk investasi, termasuk reksa dana dan surat berharga negara. APERD menyediakan berbagai produk dari berbagai manajer investasi, memungkinkan calon investor untuk memilih sesuai dengan preferensi dan tujuan investasi mereka.

Bagi calon investor yang masih awam, tak perlu khawatir. APERD memiliki kewajiban untuk menyediakan prospektus terbaru yang memberikan informasi lengkap mengenai produk investasi. Hal ini membantu calon investor dalam memahami lebih baik karakteristik

dan risiko dari setiap produk yang akan dipertimbangkan. APERD juga bertanggung jawab untuk memastikan bahwa penghitungan nilai aktiva bersih yang diterima oleh pemegang efek reksa dana sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan di bidang pasar modal.

Selain menjalankan kewajiban, APERD juga wajib mengikuti larangan-larangan demi melindungi investor, di antaranya:

- **Tidak menerbitkan konfirmasi transaksi**
APERD tidak boleh menerbitkan konfirmasi atas transaksi (*subscription*) dan pembelian kembali (*redemption*) tanpa instruksi dari pemegang efek reksa dana.
- **Tidak menerima titipan dana**
APERD tidak boleh menerima titipan dana penjualan dan pembelian. Semua transaksi dikelola oleh bank kustodian.
- **Tidak menjanjikan hasil investasi**
APERD tidak boleh memberikan jaminan atau memastikan hasil dari investasi kepada investor.
- **Rekomendasi produk yang tidak sesuai**
APERD tidak boleh memberikan rekomendasi produk tanpa mempertimbangkan tujuan investasi, keadaan keuangan, dan profil risiko nasabah.
- **Menyudutkan manajer investasi atau reksa dana**
APERD tidak boleh membuat rekomendasi atau memberikan pandangan negatif terhadap manajer investasi atau produk reksa dana tertentu.



Tips Investasi Menggunakan Aplikasi APERD

1. Pahami produk investasi

Sebelum memulai, luangkan waktu untuk memahami dasar-dasar investasi dan produk-produk keuangan yang ditawarkan. Edukasi finansial adalah kunci untuk membuat keputusan investasi yang cerdas.

2. Pilih aplikasi terpercaya dan terlisensi

Pastikan aplikasi investasi yang dipilih telah memperoleh izin dan lisensi dari otoritas keuangan yang berwenang. Hal ini memastikan bahwa *platform* tersebut mematuhi standar regulasi dan memprioritaskan keamanan investor.

3. Perhatikan biaya dan komisi

Kenali biaya-biaya terkait dengan menggunakan aplikasi investasi digital. Termasuk di dalamnya biaya transaksi, biaya administrasi, dan komisi yang mungkin dikenakan. Pilihlah aplikasi yang menawarkan struktur biaya yang transparan dan kompetitif.

4. Kenali profil risiko dan tujuan investasi

Sebelum memulai investasi, pahami dengan baik profil risiko. Pertimbangkan juga tujuan investasi jangka pendek dan jangka panjang. Hal ini akan membantu nasabah memilih produk investasi yang sesuai dengan profil risiko dan tujuan keuangan.

5. Diversifikasi portofolio

Jangan meletakkan semua telur dalam satu keranjang. Diversifikasi portofolio adalah strategi yang sangat penting untuk mengurangi risiko. Pilih berbagai jenis investasi yang memiliki

korelasi yang rendah untuk memaksimalkan potensi keuntungan dan mengurangi risiko.

6. Pantau dan evaluasi portofolio secara berkala

Selalu pantau kinerja portofolio secara berkala. Lakukan evaluasi terhadap performa investasi dan pertimbangkan apakah perlu melakukan penyesuaian atau *rebalancing*.

7. Manfaatkan edukasi dan analisis yang disediakan

Sebagian besar aplikasi APERD menyediakan edukasi dan analisis. Manfaatkan fasilitas tersebut untuk memahami lebih dalam tentang pasar dan produk investasi.

8. Jaga keamanan akun

Pastikan untuk memilih kata sandi yang kuat dan tidak membagikan informasi *login* dengan orang lain. Aktifkan juga fitur keamanan tambahan seperti otentikasi dua faktor untuk melindungi akun.

9. Sesuaikan dengan perkembangan pasar

Perhatikan perubahan dalam kondisi pasar dan ekonomi. Sesuaikan strategi investasi untuk mengantisipasi atau merespons perubahan ini.

10. Berkonsultasi dengan penasihat keuangan

Jika masih merasa ragu atau membutuhkan saran lebih lanjut, pertimbangkan untuk berkonsultasi dengan penasihat keuangan. Mereka dapat memberikan wawasan dan saran yang lebih rinci sesuai dengan situasi keuangan Anda.

Mengenal Lebih Dekat Digitalisasi Perusahaan Pembiayaan

Perusahaan pembiayaan harus mencari solusi strategis untuk tetap relevan di era digital yang telah mengubah pola konsumsi masyarakat.

Kemajuan teknologi yang begitu pesat telah memaksa perusahaan pembiayaan untuk melakukan transformasi digital guna memberikan pelayanan yang lebih baik kepada konsumennya. Di tengah persaingan yang semakin ketat dan permintaan yang semakin bervariasi dari konsumen, perusahaan pembiayaan harus mencari solusi strategis untuk tetap relevan di era digital yang telah mengubah pola konsumsi masyarakat.

Salah satu langkah strategis yang diambil oleh industri pembiayaan adalah digitalisasi pembiayaan. Transformasi digital ini tidak hanya menjadi pilihan, tetapi juga suatu keharusan. Adaptasi digital pada industri pembiayaan akan mengubah proses pembiayaan yang sebelumnya konvensional menjadi lebih sederhana dan efisien.

Melalui digitalisasi perusahaan pembiayaan, konsumen dapat mengakses layanan pembiayaan dengan lebih mudah melalui *platform* daring. Mereka tidak perlu lagi menghabiskan waktu untuk datang ke kantor perusahaan pembiayaan atau mengisi berkas-berkas rumit. Semua proses dapat dilakukan secara daring, mulai dari pengajuan pembiayaan hingga pengambilan keputusan.

Selain itu, digitalisasi pembiayaan juga memungkinkan perusahaan pembiayaan untuk memanfaatkan data konsumen dengan lebih efektif. Mereka dapat mengumpulkan data



dari berbagai sumber dan menganalisisnya untuk membuat keputusan yang lebih tepat dalam menyalurkan pembiayaan.

Dengan adanya digitalisasi pembiayaan, perusahaan pembiayaan dapat tetap bersaing dalam pasar yang semakin kompetitif. Mereka dapat memberikan pelayanan yang lebih cepat, efisien, dan personal kepada konsumen mereka. Sebagai hasilnya, mereka dapat mempertahankan pelanggan yang ada dan menarik pelanggan baru di era digital ini. Transformasi digital bukan lagi sekadar pilihan, tetapi menjadi kebutuhan yang harus dipenuhi oleh setiap perusahaan pembiayaan yang ingin tetap relevan dan berkembang di era ini.

Serupa tapi Tak Sama

Perkembangan teknologi finansial atau *fintech* telah membawa banyak inovasi dalam dunia keuangan, menghasilkan beragam aplikasi keuangan yang memudahkan masyarakat dalam mengakses layanan keuangan tanpa harus melalui bank tradisional.

Salah satu konsep yang muncul dengan pesat dalam konteks *fintech* adalah pinjaman *online* atau yang sering disebut dengan istilah “pinjol.” Pinjaman *online* merujuk pada layanan pinjaman yang disediakan oleh *platform Peer to Peer (P2P) lending*. Banyak masyarakat yang menganggap bahwa P2P *lending* ini sama dengan perusahaan pembiayaan. Padahal keduanya memiliki perbedaan yang signifikan.

Perbedaan mendasar antara perusahaan pembiayaan dan P2P *lending* terletak pada sumber dana yang mereka gunakan. Perusahaan pembiayaan mendapatkan sumber dana dari perbankan dan surat utang di pasar modal, sehingga mereka memiliki fleksibilitas lebih besar dalam menciptakan produk pembiayaan. Sementara itu, P2P *lending* merupakan sebuah aplikasi perantara yang menghubungkan peminjam dan pendana dengan batasan penyaluran dana hingga Rp2 miliar.

Perbedaan lainnya antara perusahaan pembiayaan dan P2P *lending* adalah dalam portofolio pembiayaannya. Sebanyak 67% dari total pendanaan yang dikelola oleh perusahaan pembiayaan digunakan untuk barang konsumtif, terutama

Transformasi digital bukan lagi sekadar pilihan, tetapi menjadi kebutuhan yang harus dipenuhi oleh setiap perusahaan pembiayaan

dalam sektor otomotif seperti kredit motor dan mobil. Sementara itu, 26% digunakan untuk barang produktif seperti mobil komersial dan alat berat. Di sisi lain, P2P *lending* lebih fokus pada segmen pinjaman produktif dan konsumtif, dengan mayoritas peminjam yang lebih memilih produk yang mendukung kelancaran arus kas, tenor yang singkat, dan pencairan dana yang cepat.

Kedua layanan finansial ini memang bergerak dalam bidang peminjaman uang, tetapi mereka memiliki cara operasi yang berbeda. Perbedaan ini penting bagi masyarakat yang ingin memahami pilihan mereka dalam mengakses pembiayaan sesuai dengan kebutuhan dan preferensi masing-masing. Dengan pemahaman yang lebih baik tentang perusahaan pembiayaan dan P2P *lending*,

konsumen dapat membuat keputusan finansial yang lebih tepat.

Jenis-Jenis Pembiayaan Multiguna

Peraturan OJK No.7/POJK.05/2022 telah mengatur tentang penyelenggaraan usaha perusahaan pembiayaan di Indonesia. Menurut regulasi ini, perusahaan pembiayaan adalah badan usaha yang bertujuan untuk menyediakan produk pembiayaan dengan tujuan pengadaan barang. OJK juga memastikan bahwa semua aktivitas perusahaan pembiayaan berada dalam pengawasannya, untuk memastikan perlindungan konsumen dan stabilitas keuangan.

Secara umum, masyarakat sering mengidentifikasi perusahaan pembiayaan hanya sebagai penyedia pembiayaan untuk kendaraan bermotor. Faktanya, layanan perusahaan pembiayaan sangat beragam. Berikut adalah beberapa jenis pembiayaan yang perlu dipahami oleh masyarakat:

Pembiayaan untuk pembelian kendaraan bermotor

Ini adalah jenis pembiayaan yang paling umum ditemui. Mereka menyediakan layanan pembiayaan untuk membantu masyarakat dalam membeli kendaraan bermotor, baik mobil maupun sepeda motor.

Pembiayaan untuk pembelian alat berat

Beberapa perusahaan pembiayaan menyediakan layanan khusus berupa pembiayaan untuk alat berat untuk pengembangan usaha. Layanan ini yang tidak tersedia pada produk P2P *lending*.

Pembiayaan untuk peralatan rumah tangga

Jenis pembiayaan ini fokus pada kebutuhan peralatan rumah tangga, mulai dari kulkas, mesin cuci, pendingin ruangan, dan lainnya.

Tips penting memilih perusahaan pembiayaan yang sesuai dengan kebutuhan:

Periksa legalitas operasional

Setiap perusahaan, termasuk perusahaan pembiayaan, harus memiliki akta pendirian yang sesuai dengan regulasi yang berlaku. Untuk memastikan legalitas perusahaan pembiayaan, cek perusahaan tersebut di daftar perusahaan pembiayaan legal di *website* OJK.

Kumpulkan informasi penting

Kunjungi *website* resmi perusahaan pembiayaan yang Anda pertimbangkan. Telusuri informasi mengenai produk keuangan yang mereka tawarkan, persyaratan pembiayaan, serta sejarah perusahaan.

Perhatikan Kemudahan Akses

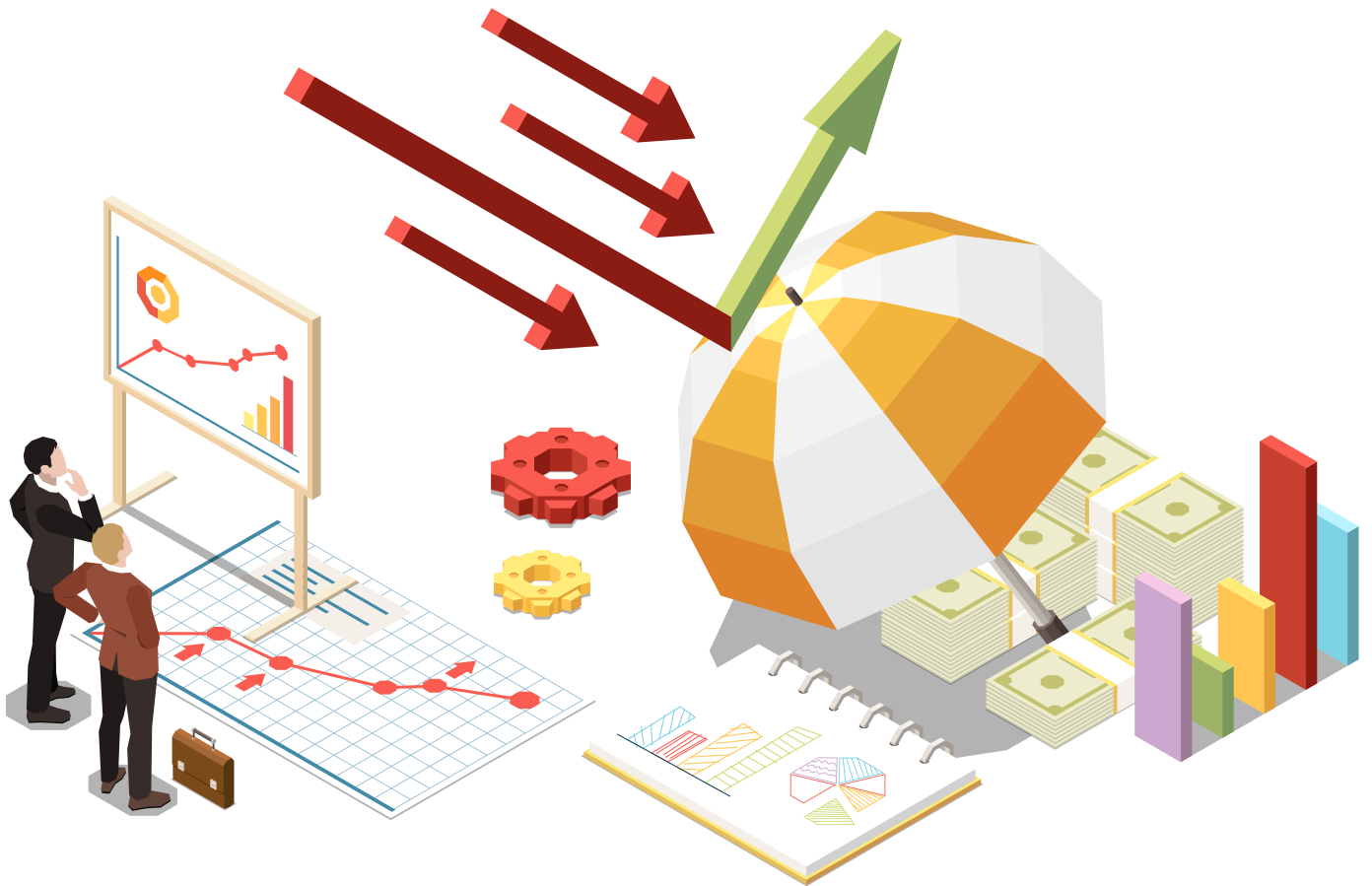
Pastikan perusahaan pembiayaan tersebut menyediakan berbagai opsi pembayaran yang mudah dan aman. Misalnya, pembayaran angsuran dapat dilakukan melalui transfer ATM, *mobile banking*, *e-wallet*, atau gerai *offline*.

Perhatikan jaringan kantor cabang

Jumlah kantor cabang yang dimiliki oleh perusahaan pembiayaan juga dapat menjadi pertimbangan. Semakin banyak dan luas jaringan kantor cabang, menjadi indikasi bahwa perusahaan tersebut berkembang dan maju.

Potensi Besar Asuransi Syariah Digital

Saat ini semakin banyak perusahaan yang menyediakan produk asuransi syariah dengan benefit yang tidak kalah menarik dibanding asuransi konvensional.



Ketertarikan masyarakat untuk berinvestasi saat ini bisa jadi indikasi positif bagi literasi keuangan. Semakin banyak masyarakat yang tertarik untuk berinvestasi, artinya literasi keuangan mereka sudah bagus. Namun, ada hal penting yang sebaiknya tidak dilupakan, yaitu proteksi diri.

Proteksi diri melalui asuransi jadi hal penting yang perlu diperhatikan sebelum berinvestasi. Misalnya saja ketika seseorang sudah mulai berinvestasi, tapi tidak memiliki proteksi diri, saat dirinya sakit, hal

tersebut menimbulkan masalah finansial. Produk investasi memiliki risiko likuiditas artinya membutuhkan waktu untuk dapat dicairkan dalam bentuk tunai. Inilah pentingnya proteksi diri melalui asuransi.

Peluang Asuransi Syariah

Salah satu pilihan yang bisa dilirik sebagai produk proteksi diri di era modern ini adalah asuransi syariah. Saat ini semakin banyak perusahaan yang menyediakan produk asuransi syariah dengan benefit yang tidak kalah menarik dibanding asuransi konvensional.

Apalagi produk asuransi syariah saat ini semakin mudah didapatkan melalui *platform* digital. Pemerintah juga terus mendorong perusahaan asuransi agar semakin intens melakukan proses digitalisasi asuransi syariah. Hal tersebut disampaikan langsung oleh Wakil Presiden Ma'rif Amin yang juga seorang pakar di bidang ekonomi syariah.

Di Indonesia, peluang ekonomi syariah sangat besar. Indonesia adalah negara dengan penduduk muslim terbesar di Indonesia dengan jumlah lebih dari 230 juta, berdasar

data World Population Review. Untuk meningkatkan penetrasi pasar asuransi syariah, penyediaan produk asuransi yang beragam sangat diperlukan.

Selain itu, perlu juga untuk memperluas pemasaran digital, karena jumlah generasi muda yang melek teknologi digital jumlahnya sangat besar. Menurut data Sensus Penduduk 2020, jumlah Generasi Z

Asosiasi Asuransi Jiwa Indonesia, Gen Z dan Milenial yang mengenal asuransi syariah hanya sekitar 7%, sedangkan yang membelinya ada di angka 6-7%.

Menurut data OJK asuransi syariah mencatat pertumbuhan sebesar 3,5% pada Desember 2022 dibanding tahun sebelumnya. Ditinjau dari pangsa pasar, secara nilai premi, porsi asuransi syariah hanyalah

Rp27.571.401. Masih jauh dibanding pangsa pasar asuransi konvensional 84,5%. Melihat angka ini, peluang untuk memasarkan produk asuransi syariah masih terbuka sangat lebar.

Untuk meningkatkan pasar asuransi syariah, diperlukan akselerasi dari perusahaan syariah di ranah digital. Kesempatan untuk meraup pasar generasi muda ini masih sangat besar. Sebab, pangsa pasar penjualan produk asuransi melalui ranah digital masih kecil persentasenya.

Survei OJK tahun 2023 terhadap industri perasuransian menyebut saat ini saluran distribusi yang paling banyak dimiliki adalah pemasaran langsung (*direct marketing*) dan keagenan, dengan komposisi mencapai 85%. Angka ini menunjukkan peluang untuk melakukan penetrasi produk asuransi digital masih terbuka lebar, khususnya untuk menggarap pasar anak muda yang jumlahnya sangat besar.

Di Indonesia, peluang ekonomi syariah sangat besar.

Indonesia adalah negara dengan penduduk muslim

terbesar di Indonesia dengan jumlah lebih dari

230 juta, berdasar data World Population Review

adalah 27,94% dan Milenial adalah 25,87%. Artinya generasi muda yang sangat akrab dengan dunia digital jumlahnya lebih dari 50%.

Namun, dari jumlah yang besar tersebut, yang mengenal dan membeli asuransi syariah jumlahnya masih kecil. Menurut data dari

4,76%, dibanding asuransi konvensional yang mencapai 50,32% dan asuransi sosial dan wajib yang sebesar 45%. Sementara tanpa mengikutsertakan asuransi sosial dan wajib, pangsa pasar asuransi syariah hanya sebesar 15,5% pada tahun 2022 atau sebesar

Manfaat Asuransi Syariah Digital

Salah satu hal yang menjadi nilai tambah sekaligus pertimbangan pembeli asuransi syariah adalah sesuai ketentuan agama. Adanya varian produk asuransi syariah digital, tentu saja akan semakin banyak kelebihan yang ditawarkan. Apa saja? Cek di bawah ini:

1. Akses mudah dan praktis

Praktis dan mudah karena calon nasabah tidak harus mendatangi kantor cabang penyedia asuransi maupun agen asuransi. Mereka bisa kapan saja memilih dan kemudian membeli produk asuransi pilihannya tanpa batasan waktu.

Pembelian juga bisa mereka lakukan dimana saja bahkan saat

berada di dalam perjalanan. Cukup pastikan menggunakan perangkat yang mendukung untuk mengakses layanan asuransi digital dan memiliki koneksi internet.

Untuk mengakses produk asuransi konsumen cukup membuka aplikasi yang disediakan. Proses pendaftaran, klaim, hingga komplain saat terjadi masalah dengan polis asuransi menjadi lebih praktis dan cepat karena semuanya dilakukan secara digital.

2. Fleksibilitas melakukan perbandingan produk

Salah satu yang jadi kelebihan dari asuransi digital adalah calon nasabah dapat melakukan riset atau membandingkan polis dengan mudah. Calon nasabah bisa membandingkan

manfaat dan premi dari berbagai produk yang ditawarkan oleh perusahaan asuransi. Calon nasabah menjadi lebih mudah memilih asuransi digital terbaik sesuai dengan kebutuhan dirinya.

3. Proses klaim lebih mudah

Nasabah dapat melakukan proses klaim secara mandiri dan dapat memantau perkembangan proses klaimnya melalui *platform online* yang disediakan perusahaan asuransi. Selain itu proses klaim juga akan lebih efisien karena jika terdapat dokumen yang kurang, cukup melengkapi dokumen tersebut melalui layanan digital, tidak harus datang ke kantor cabang perusahaan asuransi.

Mengoptimalkan Investasi Pasar Modal dengan *Robo Advisor*

Robo advisor akan membuat portofolio yang sesuai dengan kebutuhan konsumen, sehingga lebih efisien dalam mengelola investasi.

Produk keuangan di pasar modal bisa bermanfaat untuk mengembangkan aset dan kekayaan, tetapi masih ada yang beranggapan produk ini rumit dan penuh risiko. Namun di era modern ini, teknologi telah mengubah wajah industri keuangan, memungkinkan layanan investasi yang lebih mudah diakses oleh masyarakat luas. Terutama dengan munculnya teknologi baru yang membuat investasi di pasar modal lebih mudah dan optimal bagi individu, yaitu *robo advisor*.

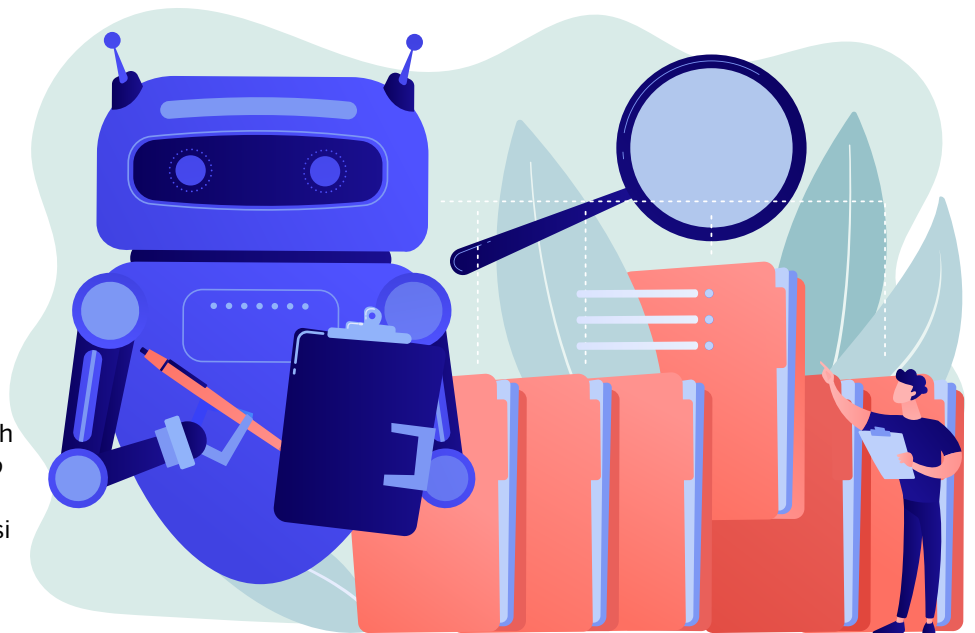
Robo advisor adalah fitur investasi berbasis algoritma dan kecerdasan buatan yang memberikan rekomendasi investasi secara otomatis berdasarkan umur, profil risiko, dan tujuan keuangan investor. *Robo advisor* akan membuat strategi portofolio yang sesuai dengan kebutuhan investor, sehingga lebih efisien dalam mengelola investasi.

Manfaat *Robo Advisor*

Mengapa harus menggunakan *robo advisor*? Ternyata *platform* ini memiliki beberapa manfaat dan kelebihan. Cek selengkapnya di bawah ini:

Analisis profil risiko

Salah satu keuntungan dari *robo advisor* adalah kemampuannya untuk menganalisis profil risiko. Investor perlu menjawab serangkaian pertanyaan untuk membantu



platform ini memahami sejauh mana investor bersedia mengambil risiko. Pertanyaan tersebut dapat berupa skenario misalnya, skenario yang menyebabkan calon investor cemas. Hal ini penting untuk memastikan bahwa rekomendasi investasi yang diberikan sesuai dengan tujuan dan toleransi risiko investor.

Diversifikasi yang optimal

Dalam pengelolaan portofolio investasi, *robo advisor* mengandalkan algoritma canggih. Fitur ini akan mengatur alokasi dana ke beragam instrumen investasi yang sesuai dengan profil risiko dan tujuan investasi dari investor. Dengan demikian, *robo advisor* membantu memastikan bahwa investasi sejalan

dengan preferensi dan target keuangan investor. Diversifikasi adalah salah satu kunci penting dalam manajemen risiko investasi.

Efisiensi Biaya

Biaya yang terkait dengan penggunaan *robo advisor* di Indonesia seringkali lebih rendah daripada biaya konsultan keuangan tradisional. Ini memungkinkan investor mempertahankan sebagian besar hasil investasi.

Otomatisasi

Robo advisor membuat proses investasi menjadi lebih mudah dan otomatis. Fitur ini dapat membantu investor mengelola portofolio secara rutin, melakukan *rebalancing*, dan

mengidentifikasi peluang investasi baru berdasarkan tujuan investor. Ini mengurangi beban kerja investor dalam mengikuti pergerakan pasar yang kompleks.

Pemanfaatan *robo advisor* dalam pasar modal dapat membantu investor mengoptimalkan investasi dengan efisiensi biaya yang lebih baik, diversifikasi yang optimal, dan analisis risiko yang akurat. Kesuksesan dalam berinvestasi tetap bergantung pada pemahaman dan keputusan aktif dari investor. Perlu diingat bahwa *robo advisor* bersifat membantu mengelola risiko namun tidak mengurangi risiko yang ada dalam produk investasi.

Robo dapat membantu mengelola risiko berdasarkan analisis profil risiko investor. Hasil analisis risiko dari *robo advisor* hanya akan akurat jika investor menjawab pertanyaan dengan jujur dan realistis.

Selain memahami profil risiko, investor juga perlu memantau portofolio, memahami biaya yang terkait, terus belajar tentang cara kerja *robo advisor* yang digunakan, dan tetap aktif dalam mengelola investasi. Dengan pendekatan yang cermat, *robo advisor* dapat menjadi alat yang berharga dalam mencapai tujuan keuangan di pasar modal.

Robo Advisor vs Robo Trading

Terkait perkembangan teknologi di industri keuangan, ada dua istilah

GLOSARIUM

Portofolio

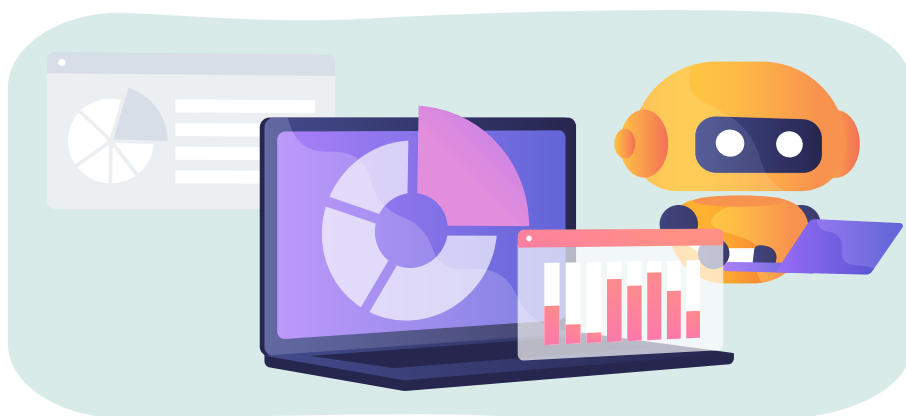
Portofolio merujuk kepada kumpulan investasi atau aset keuangan yang dimiliki oleh seorang individu, perusahaan, atau entitas keuangan lainnya. Portofolio dapat terdiri atas berbagai jenis aset, seperti saham, obligasi, reksa dana, dan properti.

Rebalancing

Proses penyesuaian kembali alokasi aset dalam portofolio investasi.

Diversifikasi

Strategi manajemen risiko dalam investasi yang melibatkan penempatan dana ke berbagai jenis aset atau instrumen keuangan.



Pemanfaatan *robo advisor* dalam pasar modal dapat membantu investor mengoptimalkan investasi mereka dengan efisiensi biaya yang lebih baik, diversifikasi yang optimal, dan analisis risiko yang akurat.

yang sering kali disalahartikan: “*robo advisor*” dan “*robo trading*.” Namun, perlu diingat bahwa ada perbedaan signifikan dalam status hukum keduanya di Indonesia.

Robo advisor adalah *platform* teknologi yang digunakan untuk memberikan saran investasi otomatis kepada individu berdasarkan profil risiko mereka. Di Indonesia, *robo advisor* sudah legal dan diakui oleh OJK. OJK telah memberikan panduan dan aturan untuk mengatur operasi *robo advisor* agar sesuai dengan peraturan yang berlaku. Hal ini memberikan tingkat kepercayaan kepada investor bahwa *robo advisor* adalah solusi investasi yang sah dan diawasi oleh pihak berwenang.

Di sisi lain, *robo trading*, yang melibatkan penggunaan algoritma untuk melakukan perdagangan saham atau aset keuangan lainnya secara otomatis, masih dianggap ilegal di Indonesia. Hal ini karena *robo trading* dapat memiliki dampak signifikan pada pasar modal dan perlu diatur secara ketat untuk mencegah potensi manipulasi pasar dan risiko lainnya. OJK dan Bursa Efek Indonesia belum memberikan persetujuan atau regulasi yang jelas terkait dengan penggunaan

robo trading di pasar modal Indonesia.

Dengan perbedaan ini, penting bagi investor untuk memahami bahwa *robo advisor* adalah pilihan yang sah dan diawasi oleh otoritas keuangan, sementara *robo trading* masih berada dalam wilayah abu-abu hukum. Seiring dengan perkembangan industri keuangan dan teknologi, peraturan terkait *robo trading* mungkin saja akan dijernihkan di masa depan. Hingga saat itu, penting untuk berhati-hati dan patuh terhadap peraturan saat berinvestasi atau bertransaksi di pasar modal Indonesia.

Di Indonesia, bisnis berbasis *robo advisor* masuk ke dalam 18 kluster inovasi keuangan digital (IKD), yang diatur dalam Peraturan OJK Nomor 13 Tahun 2018. Berikut beberapa *platform fintech* berbasis *robo advisor*:

- Bareksa
- Bibit
- Stockbit
- Bambu
- Halofina
- Reliance

Sektor Jasa Keuangan Indonesia Tetap Tangguh di Tengah Guncangan

Ekonomi domestik Indonesia kembali menunjukkan pertumbuhan positif pada triwulan II-2023 sebesar 5,17% *year on year*. Naik dari triwulan sebelumnya sebesar 5,04%.

Di tengah ketidakpastian perekonomian global, pasar jasa keuangan Indonesia, pada kuartal ke-II 2023, tetap menunjukkan kinerja yang baik. Hal ini terungkap dari hasil Rapat Dewan Komisiner (RDK) pada tanggal 30 Agustus 2023 lalu.

“Stabilitas sektor jasa keuangan nasional tetap terjaga dan resilien dengan indikator prudensial seperti permodalan maupun likuiditas yang memadai serta profil risiko yang terjaga di tengah meningkatnya ketidakpastian perekonomian global,” jelas Mahendra Siregar, Ketua Dewan Komisiner OJK.

Divergensi perekonomian global, memasuki paruh kedua 2023 masih berlanjut dengan ekonomi AS yang resilien di tengah inflasi inti yang terus menurun. Tentu saja, kondisi ini bagi pelaku pasar perlu menjadi pertimbangan. Bila The Fed lebih *hawkish* ada potensi pembalikan arah dana investasi di AS sehingga mata uang AS semakin diburu.

Walau demikian, di Eropa mengalami koreksi atau penurunan pertumbuhan ekonomi dari 1,1% (*year on year*) menjadi 0,6% di triwulan II, 2023. Selain itu, inflasi inti di Eropa juga masih tetap tinggi.

Bagaimana dengan Indonesia? Ekonomi domestik Indonesia kembali menunjukkan pertumbuhan positif pada triwulan II-2023 sebesar 5,17% *year on year*. Naik dari triwulan sebelumnya sebesar 5,04%.



Meningkatnya ekonomi domestik ini di dorong oleh konsumsi rumah tangga dan investasi yang baik. Di sektor jasa keuangan nasional tetap terjaga dan tangguh, meski saat ini perekonomian global masih dalam ketidakpastian.

Dinamika perekonomian tersebut mendorong pelemahan pasar keuangan global baik di pasar saham, pasar surat utang, maupun pasar nilai tukar. Kondisi tersebut juga disertai terjadinya peningkatan volatilitas pasar dan terjadinya *outflow* dari mayoritas pasar keuangan *emerging markets*, termasuk pasar keuangan Indonesia.

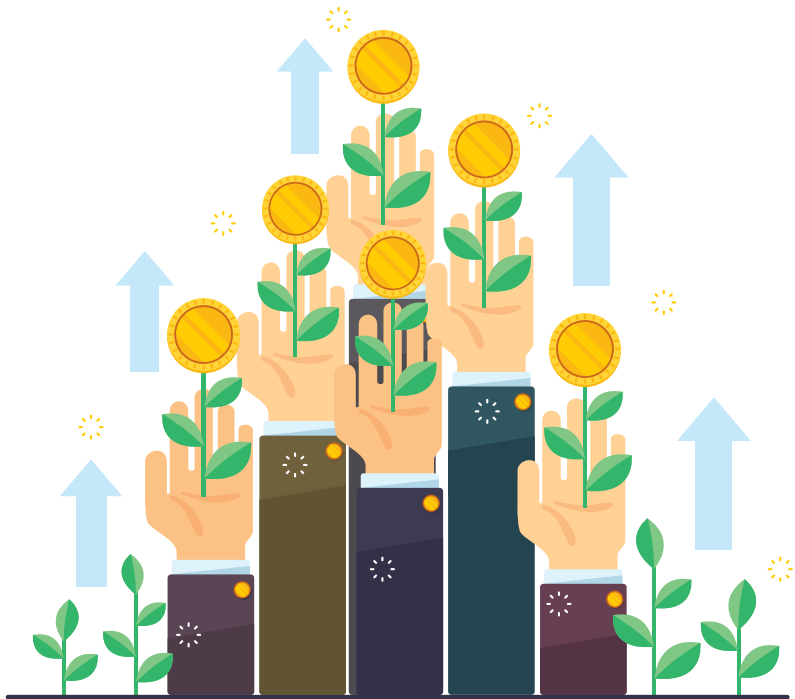
Sebelumnya, pada pertemuan

Menteri Keuangan dan Gubernur Bank Sentral negara-negara ASEAN di Jakarta, pada akhir Agustus 2023 lalu, Menteri Keuangan Indonesia, Sri Mulyani mengajak negara-negara yang tergabung dalam ASEAN untuk bekerja sama. Arah kerja sama ini ditujukan agar para anggota ASEAN memiliki daya tahan terhadap situasi geopolitik dunia yang masih menyisakan ketidakpastian.

Saat ini salah satu situasi geopolitik yang memanas terjadi antara AS dengan China yang dapat berdampak pada ekonomi kawasan ASEAN. Walau, ia juga melihat, dibalik situasi tersebut juga memberikan peluang bagi negara-

negara di kawasan Asia Tenggara. "Indonesia dan kawasan ASEAN tengah dilirik sebagai destinasi investasi baru untuk realokasi industri, seperti di bidang manufaktur dan industri padat teknologi," ujar Menkeu Sri Mulyani.

Dalam pertemuan itu, jajaran Menteri Keuangan dan Gubernur Bank Sentral di ASEAN sepakat untuk memastikan instrumen kebijakan fiskal dan moneter bisa menciptakan ekosistem yang kuat untuk memaksimalkan peluang perdagangan dan investasi. Peningkatan kolaborasi dan integrasi ekonomi di kawasan diperlukan untuk merebut peluang investasi. Resiliensi ekonomi kawasan yang kuat harus diciptakan lewat kebijakan yang



Sektor UMKM menguasai porsi 99% dari keseluruhan unit usaha di Indonesia. UMKM juga berkontribusi terhadap PDB nasional sebesar 60,5% dan terhadap penyerapan tenaga kerja sebesar 96,9% dari total penyerapan tenaga kerja nasional.

memperkuat perdagangan intra-regional di antara negara-negara ASEAN.

Memperkuat Pembiayaan UMKM

Untuk meningkatkan daya tahan sektor jasa keuangan di Tanah Air, sejumlah langkah penting dilakukan OJK, antara lain dengan tetap menjaga stabilitas sistem keuangan. Sebagai langkah taktis, OJK meminta perbankan mempersiapkan pencadangan yang memadai untuk mengantisipasi terjadinya potensi peningkatan risiko selama masa periode suku bunga yang relatif tinggi.

Langkah lain, terkait dengan terjadinya fluktuasi di pasar keuangan, lembaga jasa keuangan diminta agar terus memonitor perkembangan berbagai portofolio investasi yang dimiliki untuk memitigasi risiko.

Dalam kaitannya dengan

penguatan sektor jasa keuangan dan infrastruktur pasar, OJK juga melakukan berbagai langkah antisipatif, antara lain membuat pedoman teknis kepada lembaga jasa keuangan yang memiliki peran untuk melayani masyarakat khususnya kepada segmen mikro dan kecil, yaitu Badan Perekonomian Rakyat (BPR) dan Badan Perekonomian Rakyat Syariah (BPRS). Kedua lembaga ini memiliki kewajiban untuk menyusun dan mengumumkan laporan keuangan publikasi secara berkala.

Selain itu, OJK tengah menyusun Rancangan POJK tentang Pengembangan Kualitas SDM BPR dan BPRS yang merupakan penyempurnaan atas 2 POJK yaitu POJK Nomor 47/POJK.03/2017 tentang Kewajiban Penyediaan Dana Pendidikan dan Pelatihan untuk Pengembangan SDM BPR dan BPRS dan POJK Nomor 44/POJK.03/2015 tentang Sertifikasi Kompetensi Kerja bagi Anggota Direksi dan Anggota

Dewan Komisaris BPR dan BPRS.

Sektor pembiayaan mikro dan kecil ini menjadi salah satu tumpuan dalam menjaga stabilitas ekonomi Indonesia. Seperti ditampilkan pada laman Kementerian Koordinator Perekonomian Indonesia, sektor UMKM menguasai porsi 99% dari keseluruhan unit usaha di Indonesia. UMKM juga berkontribusi terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) nasional sebesar 60,5% dan terhadap penyerapan tenaga kerja sebesar 96,9% dari total penyerapan tenaga kerja nasional.

GLOSARIUM

Hawkish

Berasal dari kata 'Hawk' (elang). *Hawkish* merupakan kemungkinan bank sentral dalam menaikkan suku bunga atau memperketat kebijakan moneter karena adanya suatu hal yang harus segera direspons untuk menjaga stabilitas moneter. Pesan *hawkish* mengisyaratkan bahwa mereka akan segera menaikkan suku bunga. *Hawkish* adalah kebijakan yang berlawanan dengan harapan pasar.

Outflow

Keluarnya dana atau modal dari dalam negeri ke luar negeri baik secara langsung maupun secara tidak langsung. *Outflow* dalam jangka pendek biasa disebut juga dengan *capital flight* atau pelarian modal.

SOSOK

Alexandra Askandar

Srikandi Pejuang Inklusi

Alexandra Askandar merupakan representasi Srikandi berprestasi dalam industri perbankan. Menjabat Wakil Direktur PT Bank Mandiri (Persero) Tbk. sejak tahun 2020, Alexandra senantiasa *concern* terhadap inklusi dan pemberdayaan kaum perempuan untuk ambil bagian dalam pembangunan bangsa. Prestasi gemilang diraih lulusan Sarjana Ekonomi dari UI dan MBA dari Boston University ini, di antaranya masuk dalam daftar *Top 100 Most Outstanding Women in Financial Sector 2022* dan *20 Most Powerful Women 2022*. Untuk menggali lebih jauh tentang inklusi dalam dunia perbankan, berikut petikan wawancara OJK dengan Alexandra:

Bagaimana peran perempuan dalam sektor perbankan dan apa upaya untuk lebih mendorong pemberdayaan perempuan di bidang ini?

Perempuan punya kesempatan yang sama dalam berkontribusi untuk kemajuan bangsa, termasuk di sektor perbankan. Keberagaman gender di tempat kerja tidak hanya menciptakan lingkungan yang adil, tetapi juga memperluas pandangan dan perspektif dalam pengambilan keputusan bisnis.

Perbankan sebagai salah satu pelaku usaha di sektor jasa keuangan juga dapat berkontribusi dalam mempromosikan dan memberdayakan perempuan di setiap aktivitas bisnis, operasional, dan sosial. Dalam aktivitas bisnis misalnya, kami mendukung pelaku UMKM perempuan melalui pembiayaan kepada lebih dari puluhan ribu ibu rumah tangga di pedesaan melalui *fintech*.



Apa peluang dan tantangan yang dihadapi perempuan dalam mengembangkan karier di sektor perbankan?

Industri perbankan bukanlah industri manufaktur, infrastruktur, dan beberapa industri lain yang didominasi laki-laki. Namun, tidak dapat dipungkiri bahwa perbandingan persentase pegawai perempuan di industri perbankan dari *fresh graduate* sampai level BOD seperti layaknya *crocodile mouth*, di mana besar di saat masuk (*entry level*) dan mengecil di *higher level*. Pemimpin perempuan masih menghadapi 'stereotip dan prasangka' dunia bisnis pada umumnya, di mana kepemimpinan adalah domain eksklusif laki-laki. *Leaders* perempuan harus bisa membuktikan bahwa mereka memiliki kualitas kepemimpinan yang diperlukan untuk mencapai kesuksesan.

Work-life balance juga menjadi dilema yang cukup besar bagi *leaders* perempuan. Dunia perbankan yang kompetitif dan tuntutan pekerjaan yang tinggi, terutama di tingkat kepemimpinan, merupakan tantangan tersendiri bagi pemimpin perempuan untuk menjaga keseimbangan antara tanggung jawab profesional dan peran keluarga. Tantangan ini dapat memengaruhi kepuasan kerja dan kualitas hidup secara keseluruhan.

Bagaimana peran teknologi dalam menciptakan kesetaraan gender dan kesempatan yang sama bagi perempuan di sektor perbankan?

Teknologi memainkan peran yang signifikan dalam menciptakan kesetaraan gender dan kesempatan yang sama bagi perempuan di sektor perbankan. Dengan memanfaatkan kemajuan teknologi, perempuan dapat meraih peluang baru untuk mengembangkan karier mereka dan berpartisipasi secara aktif dalam transformasi industri keuangan.

Dampak yang paling dirasakan adalah dalam hal aksesibilitas dan fleksibilitas. Dengan kemajuan teknologi digital, perempuan dapat bekerja dari mana saja dan kapan saja, mengurangi *gap* keterbatasan logistik dan mobilitas. Perempuan juga bisa memanfaatkan teknologi untuk membuat kampanye digital dalam memperkuat suara mereka, mendukung satu sama lain, dan menyuarakan isu-isu yang relevan dengan kesetaraan gender.

Apa langkah-langkah untuk memastikan akses yang lebih luas bagi perempuan dalam layanan perbankan, terutama di daerah terpencil atau memiliki akses terbatas?

Salah satu upaya ini melalui penyediaan Agen yang bertanggung jawab untuk melayani nasabah melalui *platform* digital, tanpa harus pergi ke cabang. Kehadiran Agen Mandiri ini merupakan implementasi dari program

Layanan Keuangan Tanpa Kantor dalam Rangka Keuangan Inklusif (LAKU PANDAI) yang diluncurkan oleh OJK sejak tahun 2016.

Agen yang tersebar di seluruh wilayah Indonesia, terutama di wilayah berpenduduk rendah seperti di pinggiran kota atau perdesaan, untuk melayani populasi *underserved*, seperti masyarakat berpendapatan rendah, buruh, maupun nasabah yang tidak memiliki agunan cukup. Selain melayani kebutuhan perbankan, Agen Mandiri juga mengedukasi masyarakat dalam literasi keuangan dan literasi digital.

Dengan memanfaatkan kemajuan teknologi, perempuan dapat meraih peluang baru untuk mengembangkan karier mereka dan berpartisipasi secara aktif dalam transformasi industri keuangan.

Bagaimana pentingnya kolaborasi berbagai pihak untuk meningkatkan literasi keuangan dan pemberdayaan perempuan di sektor perbankan?

Kolaborasi dengan pemerintah dan regulator penting untuk menciptakan lingkungan yang kondusif bagi peningkatan literasi keuangan dan pemberdayaan perempuan di sektor perbankan. Kerja sama dalam mengembangkan kebijakan, regulasi, dan program-program yang mendukung pengembangan literasi keuangan dan pemberdayaan ekonomi perempuan. Kolaborasi ini membantu menciptakan landasan yang kuat untuk inisiatif kami.

Lembaga pendidikan juga menjadi mitra penting dalam upaya meningkatkan literasi keuangan. Kami berkolaborasi dengan lembaga pendidikan untuk mengintegrasikan materi keuangan dalam kurikulum, menyelenggarakan program pendidikan keuangan, dan memberikan akses ke sumber daya yang relevan bagi siswa dan mahasiswa. Kolaborasi semacam ini membantu memastikan bahwa generasi muda memiliki pemahaman yang baik tentang keuangan sejak dini.

Selain itu, ada pula upaya menjalin kolaborasi dengan berbagai organisasi dan komunitas di masyarakat. Melalui kerja sama ini, penyelenggaraan program pelatihan, penyuluhan, dan bimbingan keuangan untuk masyarakat umum dan khususnya perempuan dapat lebih masif.

OJK Mengejar Perkembangan Zaman

Semakin maraknya penggunaan internet dan canggihnya teknologi masa kini, berbagai produk investasi baru pun bermunculan. Pilihan investasi masyarakat tidak sebatas pada emas, properti, deposito, saham, reksa dana, dan obligasi.

Beberapa tahun belakangan ini kita mengenal ada produk asuransi yang dikaitkan dengan investasi yang dikenal dengan *unitlink*. Ada pula *peer to peer (P2P) lending*, layanan yang disediakan perusahaan untuk menghubungkan investor dengan petani atau pengusaha kecil yang membutuhkan pinjaman dana usaha. Seperti halnya investasi konvensional, investor dapat memperoleh keuntungan dari bunga atas pinjaman yang diberikan, namun juga bisa mengalami risiko gagal bayar.

Selain itu ada juga *cryptocurrency*, yaitu mata uang virtual yang transaksinya tercatat dengan bukti kriptografi yang disebut dengan *blockchain*. Uang virtual yang populer antara lain bitcoin dan dogecoin. Pada awal tahun ini tercatat ada 383 aset kripto (koin) yang diperdagangkan di Indonesia, menurut Badan Pengawas Perdagangan Berjangka Komoditi (Bappebti), sebanyak 10 koin diantaranya adalah koin lokal. Bulan Agustus kemarin, pemerintah meresmikan bursa kripto yang menampung transaksi berbagai aset kripto dan diharapkan dapat memberikan keamanan transaksi bagi investor.

Sementara itu, Bursa Efek Indonesia sedang mempersiapkan produk investasi baru yang ditargetkan akan diluncurkan tahun depan. Produk barunya bernama *Single Stock Futures*, yaitu produk

kontrak berjangka saham antara dua pihak untuk membeli atau menjual produk *underlying* saham perusahaan dengan harga yang disepakati dan dalam waktu tertentu di masa depan.

Komisioner Baru untuk Mengiringi Perkembangan Zaman

Untuk memperkuat pengaturan dan pengawasan dalam industri

keuangan, OJK memiliki dua anggota dewan komisioner baru. Agusman sebagai Kepala Eksekutif Pengawas Lembaga Pembiayaan, Perusahaan Modal Ventura, Lembaga Keuangan Mikro dan lembaga jasa keuangan lainnya (ADK PVML), serta Hasan Fawzi sebagai Kepala Eksekutif Pengawas Inovasi Teknologi Sektor Keuangan, Aset Keuangan Digital dan



Aset Kripto (IAKD).

Adapun ruang lingkup pengawasan yang berada dalam pengawasan AD PVML antara lain perusahaan modal ventura, *fintech lending* dan *paylater*, serta perusahaan pergadaian. Sedangkan IAKD akan mengatur dan mengawasi antara lain inovasi teknologi dalam penghimpunan dana masyarakat, penyaluran dana, pengelolaan investasi, dan penyelesaian investasi surat

berharga serta inovasi teknologi dalam pengelolaan risiko, penanganan klaim, distribusi dan penjualan, aset kripto dan aktivitas jasa keuangan yang bersifat digital lainnya.

“Kehadiran dua anggota dewan komisioner OJK baru yang dilantik di Mahkamah Agung pada Rabu, 9 Agustus 2023, menjadi tonggak sejarah dalam tugas, fungsi dan peran OJK dalam menjalankan

amanat UU No. 4 tahun 2023 tentang Pengembangan dan Penguatan Sektor Keuangan (UU P2SK),” kata Ketua OJK Mahendra Siregar.

OJK berharap dengan adanya dua anggota dewan komisioner baru itu akan semakin mendorong kontribusi sektor keuangan, bagi pertumbuhan sektor keuangan yang inklusif, berkelanjutan dan berkeadilan, guna meningkatkan taraf hidup masyarakat, mengurangi ketimpangan ekonomi dan mewujudkan Indonesia yang maju dan bermartabat.

OJK berharap dengan adanya dua anggota dewan komisioner baru akan semakin mendorong kontribusi sektor keuangan, bagi pertumbuhan sektor keuangan yang inklusif, berkelanjutan dan berkeadilan.

GLOSARIUM

Kriptografi: Praktik untuk melindungi informasi. Caranya adalah dengan mengubah data menggunakan algoritma matematika sehingga menjadi kode tertentu yang hanya bisa dibuka oleh pemegang otoritas/kewenangan.

Blockchain: Sistem penyimpanan data digital yang berisi catatan yang terhubung melalui kriptografi. *Blockchain* sering dimanfaatkan oleh berbagai sektor, salah satunya adalah untuk transaksi *cryptocurrency* atau mata uang kripto seperti Bitcoin.

Bitcoin: Mata uang elektronik yang diciptakan pada tahun 2009 oleh orang dengan nama samaran Satoshi Nakamoto. Bitcoin tidak dikeluarkan atau dikendalikan oleh pemerintah mana pun. Mata uang ini dijalankan oleh jaringan komputer di seluruh dunia yang terdesentralisasi.

Dogecoin: Aset kripto yang dibuat oleh programmer Jackson Palmer dan Billy Markus pada tahun 2013. CEO Tesla, Elon Musk beberapa kali memberikan dukungan melalui komentar di akun X miliknya.

Underlying (asset): Aset dengan nilai ekonomis dan menjadi dasar dari penerbitan sebuah produk atau instrumen keuangan.

Fintech lending: Layanan pinjam-meminjam uang dalam mata uang rupiah secara langsung antara kreditor/*lender* (pemberi pinjaman) dan debitur/*borrower* (penerima pinjaman) berbasis teknologi informasi.

Paylater: Layanan untuk menunda pembayaran atau berutang yang wajib dilunasi di kemudian hari.

Modal ventura: badan usaha yang melakukan usaha pembiayaan atau pemberian modal ke suatu perusahaan yang menerima bantuan pembiayaan untuk jangka waktu tertentu.



Bisnis Barang Bekas, Bisnis Milenial dengan Hasil yang Maksimal

Meskipun barang-barang yang dijual merupakan barang bekas, peminatnya masih cukup banyak. Dengan penanganan yang tepat, barang bekas tersebut dapat dijual kembali dengan keuntungan yang menjanjikan.

Bisnis barang seken atau bekas merupakan bisnis yang akan selalu menjadi tren sampai kapanpun itu. Bagi milenial, bisnis barang seken merupakan bisnis yang cukup menjanjikan. Terlebih, bila toko yang dikelola juga memiliki barang-barang dengan merek ternama. Selain itu, milenial pun tidak harus memiliki toko fisik untuk menjual barang bekas. Dengan memanfaatkan media sosial dan *e-commerce*, bisnis barang seken sudah bisa dijalankan.

Meskipun barang-barang yang dijual merupakan barang bekas, peminatnya masih cukup banyak. Dengan penanganan yang tepat, barang bekas tersebut dapat dijual kembali dengan harga yang menguntungkan. Milenial yang pintar dalam memilih produk dan memiliki kemampuan untuk memperbaiki barang, dapat meraih hasil maksimal dari bisnis ini.

Alasan Bisnis Barang Seken Populer di Kalangan Milenial

Ada beberapa alasan di balik popularitas bisnis barang seken. Berbagai alasan ini pun akan mampu memberikan imbal hasil yang sangat menguntungkan jika dikelola dengan baik. Berikut alasannya:

Modal terjangkau

Salah satu alasan utama mengapa generasi milenial tertarik pada bisnis barang seken adalah modal yang dibutuhkan relatif terjangkau. Milenial seringkali memiliki

keterbatasan dana untuk memulai usaha, dan bisnis barang bekas memungkinkan mereka memanfaatkan barang-barang yang sudah ada tanpa harus mengeluarkan banyak uang.

Minat pada keberlanjutan

Generasi milenial cenderung lebih peduli terhadap isu-isu keberlanjutan dan lingkungan. Bisnis barang seken mendukung prinsip ini dengan mengurangi limbah dan membantu mengurangi konsumsi berlebihan. Hal ini memberikan nilai tambah pada bisnis tersebut dan menarik bagi konsumen yang juga

memperhatikan isu-isu keberlanjutan.

Kreativitas dan personalisasi

Bisnis barang bekas juga memungkinkan generasi milenial untuk mengekspresikan kreativitas. Mereka dapat mengubah dan mendesain produk-produk bekas menjadi sesuatu yang unik dan menarik bagi konsumen. Personalisasi ini bisa menjadi daya tarik yang kuat dalam bisnis ini.

Salah satu bentuk bisnis yang mudah terlihat dari kategori ini adalah bisnis *upcycling* barang bekas





atau bahkan limbah yang diolah dan dibuat lagi menjadi sesuatu yang lebih baru dan bermanfaat. Seperti kursi dari ban mobil bekas atau kaus oblong dari limbah plastik yang telah dicacah.

Tips Memulai Bisnis Barang Seken di Jalur Daring

Berikut beberapa tips yang bisa dilakukan untuk memastikan barang seken yang kalian jual cepat laku dan dipercaya oleh calon pembeli:

Pilih *platform* jual-beli yang tepat

Pertama-tama, tentukan *platform* jual-beli yang sesuai dengan kebutuhan. Ada banyak aplikasi dan media sosial yang bisa dimanfaatkan, seperti OLX, Bukalapak, Facebook Marketplace, dan Instagram. Pastikan untuk memilih *platform* yang memiliki kategori barang yang sesuai dengan produk yang akan dijual. Ini akan membantu calon pembeli menemukan barang dengan lebih mudah.

Mereka dapat mengubah dan mendesain produk-produk bekas menjadi sesuatu yang unik dan menarik bagi konsumen.

Gunakan foto asli berkualitas

Foto adalah kunci untuk menarik perhatian calon pembeli. Tidak harus dengan peralatan fotografi mahal. Kualitas kamera ponsel pun sekarang sudah mumpuni. Pastikan untuk

mengambil foto yang jelas dan menarik, yang memperlihatkan barang bekas dari berbagai sudut. Foto-foto yang baik akan meningkatkan kepercayaan calon pembeli dan membantu mendapatkan *rating* yang baik di *platform* jual-beli.

Berikan detail lengkap

Deskripsi yang jelas dan lengkap tentang barang bekas juga sangat penting. Jelaskan kondisi barang, kekurangannya (jika ada), berapa lama barang tersebut telah digunakan, dan alasan kenapa barang tersebut dijual. Semakin banyak informasi yang diberikan, semakin sedikit pertanyaan yang akan diajukan oleh calon pembeli. Ini juga akan membuat calon pembeli merasa lebih percaya diri untuk melakukan pembelian.

Harga yang masuk akal

Sesuaikan harga barang bekas dengan kondisinya. *Platform* jual-beli seringkali memiliki opsi untuk mengklasifikasikan barang sebagai “baru” atau “bekas.” Pastikan harga yang ditawarkan masuk akal sesuai dengan kondisi barang tersebut.

Pertimbangkan jangkauan pemasaran

Terakhir, jika menjual di *platform* seperti Facebook dan Instagram, pertimbangkan untuk mengatur jangkauan pemasaran juga, sehingga pengiriman menjadi lebih mudah dan terjangkau.

Meskipun bisnis barang seken terlihat cukup menguntungkan, namun ada juga beberapa hal yang harus diperhatikan saat ingin berkecimpung di bisnis ini, seperti:

Persaingan yang ketat

Bisnis barang bekas sering kali memiliki persaingan yang ketat. Banyak orang yang terlibat dalam bisnis ini, terutama di *platform online*. Persaingan yang kuat bisa membuat sulit untuk mencapai margin keuntungan yang tinggi.

Perubahan tren

Tren dalam bisnis barang bekas bisa berubah dengan cepat. Barang-barang tertentu yang populer saat ini mungkin tidak diminati lagi dalam beberapa waktu ke depan. Situasi seperti ini memerlukan kemampuan yang jeli dalam membaca tren pasar.

Jaga reputasi toko

Hati-hati dalam menerima barang bekas yang dibeli tanpa sejarah yang jelas. Jangan sampai barang yang diterima dan dijual adalah barang curian. Hal tersebut akan merusak reputasi bagi toko yang sedang dibangun.



Sambut Era Baru Cara Berinvestasi Melalui *Mobile banking*

Mobile banking memungkinkan investor untuk melakukan transaksi secara *real-time*, memberi respons cepat terhadap perubahan pasar dan peluang investasi yang muncul.



Jika selama ini konsumen menggunakan *mobile banking* hanya untuk transaksi pembayaran dan transfer uang, kini juga bisa memanfaatkannya untuk berinvestasi. Ini menjadi terobosan baru dalam menjaring investor di antara nasabah pengguna *mobile banking*, dimana mereka bisa mengakses fitur-fitur perbankan sekaligus pasar modal dalam satu aplikasi.

Hadirnya fitur investasi ini tak lepas dari pesatnya pertumbuhan transaksi di *mobile banking* dari tahun ke tahun. BCA misalnya, pada 2022

mencatatkan pertumbuhan transaksi 34,8% dari tahun sebelumnya. Begitu juga transaksi *mobile banking* Bank Mandiri tumbuh 49,2%, sementara BNI juga tumbuh 30,4%. BRI bahkan mencatatkan pertumbuhan paling tinggi, hampir 100%.

Tumbuhnya transaksi tersebut menjadi sinyal kuat perubahan preferensi nasabah dari layanan konvensional dan *internet banking* ke *mobile banking*. *Mobile banking* sudah menjadi pilihan utama nasabah sebagai alat pembayaran maupun

Pertumbuhan Transaksi *Mobile Banking*

Nama Bank	Transaksi (2021)	Transaksi (2022)	Pertumbuhan
BCA	Rp4.049 triliun	Rp5.460 triliun	34,8%
Mandiri	Rp1.631 triliun	Rp2.435 triliun	49,2%
BNI	Rp615 triliun	Rp802 triliun	30,4%
BRI	Rp1.345 triliun	Rp2.669 triliun	98,4%

transfer dana. Hal ini ditentang oleh pelaku industri perbankan sebagai potensi dengan menambah fitur investasi ke dalam *mobile banking*. Dengan segala kemudahan transaksi plus tanpa harus mengunduh aplikasi lain, nasabah bisa langsung membeli produk-produk investasi yang ditawarkan bank tersebut.

Keunggulan berinvestasi melalui *mobile banking* antara lain integrasi layanan investasi dengan layanan perbankan yang sudah ada di aplikasi tersebut. Misalnya adanya fitur auto debet sehingga investasi bisa terus kontinyu dan konsisten, fitur bebas biaya administrasi dan potongan transfer, dan pencairan dana investasi langsung diterima di rekening tabungan. Fitur-fitur ini menjadi daya tarik tersendiri dibanding dengan berinvestasi melalui aplikasi perusahaan sekuritas atau Agen Penjual Efek Reksa Dana (APERD).

Kelebihan lain yang ditawarkan *mobile banking* adalah kecepatan dalam eksekusi transaksi. *Mobile banking* memungkinkan investor untuk melakukan transaksi secara

Pengguna *mobile banking* bisa mengakses fitur-fitur perbankan sekaligus pasar modal dalam satu aplikasi.

real-time, memberi respons cepat terhadap perubahan pasar dan peluang investasi yang muncul. Perihal keamanan juga menjadi perhatian, penggunaan teknologi keamanan terkini dalam aplikasi *mobile banking* memastikan bahwa transaksi dan informasi investasi tetap aman dari ancaman keamanan.

Produk investasi yang ditawarkan dalam *mobile banking* masih terbatas pada produk-produk reksa dana dan obligasi. Hanya dengan modal mulai Rp10 ribu, nasabah sudah bisa membeli produk reksa dana, dan mulai Rp1 juta untuk

Langkah-langkah Membuka Rekening Investasi

- 1. Pilih "Buka Rekening Investasi"**
Buka aplikasi *mobile banking* dan pilih opsi untuk membuka rekening investasi.
- 2. Pelajari Syarat dan Ketentuan**
Baca dengan teliti syarat dan ketentuan yang berlaku untuk membuka rekening investasi.
- 3. Lengkapi data diri**
Isilah data diri, termasuk nomor KTP dan NPWP.
- 4. Jawab pertanyaan profil risiko**
Jawab pertanyaan mengenai profil risiko investasi, seperti durasi investasi, pengetahuan produk investasi, toleransi fluktuasi nilai investasi, dan alokasi pendapatan untuk investasi.
- 5. Pilih rekening transaksi**
Pilih jenis rekening transaksi yang akan digunakan untuk berinvestasi.
- 6. Registrasi dan verifikasi**
Lakukan registrasi lengkap, dan rekening nasabah akan diverifikasi. Nomor rekening investasi dan SID (*Single Investor Identification*) akan dikirimkan melalui *push notification* atau menu pesan dalam waktu maksimal 1 hari kerja.

Langkah-langkah untuk memulai berinvestasi:

- 1. Pilih instrumen investasi**
Di aplikasi *mobile banking*, pilih instrumen investasi yang ingin dibeli, seperti Reksa Dana atau Obligasi.
- 2. Pahami prospektus dan kinerja produk**
Teliti prospektus dan kinerja produk investasi yang dipilih untuk memahami lebih lanjut tentang produk tersebut.
- 3. Isi nominal pembelian**
Tentukan nominal pembelian, dan jika ingin berinvestasi secara rutin, gunakan fitur auto debet. Untuk mengotorisasi pembayaran, masukkan PIN.
- 4. Pembelian produk akan diproses**
Setelah mengkonfirmasi pembelian, transaksi pembelian produk investasi akan diproses.
- 5. Pantau kinerja portofolio investasi**
Gunakan aplikasi *mobile banking* untuk memantau kinerja portofolio investasi. Nasabah dapat melihat bagaimana investasi berkembang seiring waktu.

produk obligasi. Untuk saat ini, *mobile banking* belum memfasilitasi nasabah untuk berinvestasi saham, sehingga nasabah harus menggunakan aplikasi khusus investasi saham.

Meski demikian, kelebihan-kelebihan dalam berinvestasi

menggunakan *mobile banking* layak dicoba. Tentu saja tetap harus mempelajari produk-produk yang ditawarkan beserta risiko dan peluangnya, seperti halnya berinvestasi dengan *platform* yang lain.



Suara Konsumen, dari *Digital Signature* sampai *White Label P2P Lending*

Kontak 157 adalah media komunikasi dari OJK untuk menerima suara konsumen. Ada tiga layanan utama, yaitu layanan pertanyaan, layanan laporan, dan layanan pengaduan. Ketiga layanan tersebut terus mengalir ke Kontak 157.

Selama triwulan ketiga 2023, kontak 157 mendapatkan 4.230 pengaduan dari 5 topik terbesar yaitu terkait perbankan, IKNB asuransi, IKNB pembiayaan, pasar modal dan *fintech*. Adapun laporan terbesar adalah topik perbankan sebesar 48%.

Sedangkan jumlah pertanyaan yang masuk sebesar 27.147, 41% adalah topik *fintech* dan 40% adalah tentang perbankan. Bila dihitung dari triwulan pertama, total jumlah laporan yang masuk sebesar 10.576. Sedangkan jumlah pertanyaan totalnya berjumlah 72.520. Dari triwulan pertama, topik yang paling banyak ditanyakan dan dilaporkan adalah perbankan

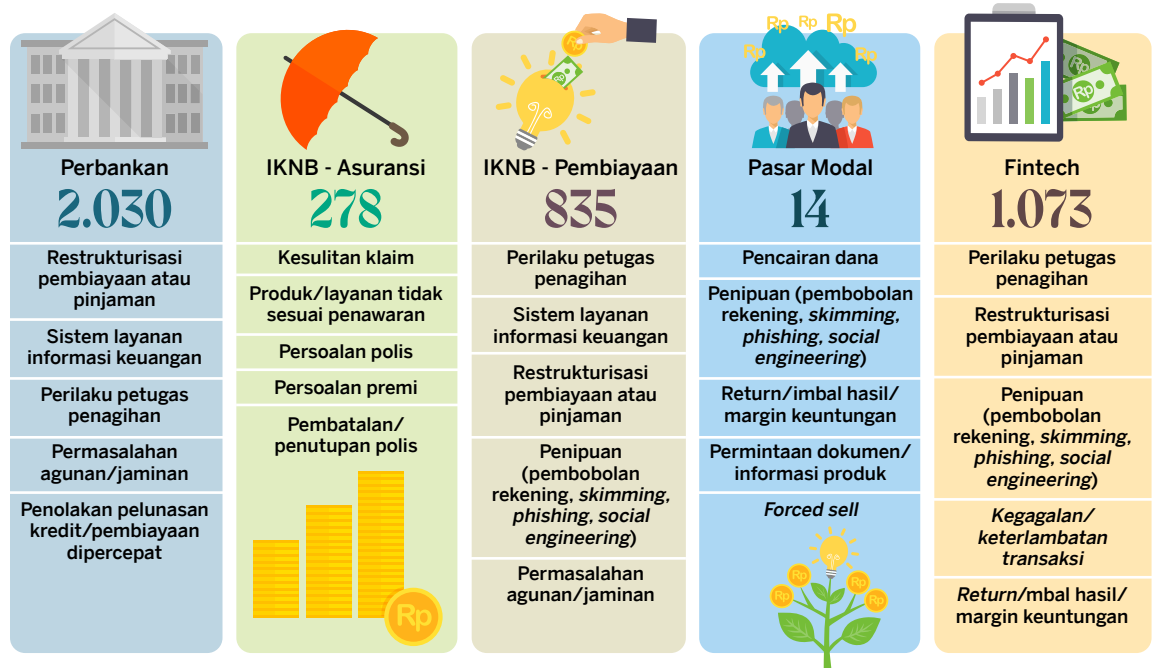
dan *fintech*.

Dari rekapitulasi triwulan ketiga, ada berbagai pertanyaan yang disampaikan oleh konsumen pengguna jasa keuangan. Salah satunya adalah terkait dengan legalitas produk dari salah satu penyelenggara inovasi keuangan digital. Pertanyaan tersebut muncul, karena perusahaan ini tercatat kegiatan usahanya di OJK. Tentu saja, bila sebuah usaha tercatat secara resmi di OJK, maka perusahaan tersebut usahanya legal.

Pertanyaan menarik lainnya dari konsumen adalah prosedur penggunaan *digital signature* untuk layanan perbankan. Konsumen menanyakan secara detail bagaimana peraturan yang lebih spesifik yang mengatur tentang *digital signature*.

Disamping itu ada juga pertanyaan konsumen terkait *white label P2P lending* apakah mungkin akan diterapkan di Indonesia.

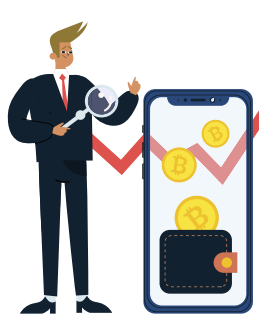
Data Layanan dan Kontak OJK
Data Pengaduan Triwulan III Tahun 2023
Periode 1 Juni – 31 Agustus 2023



Data Layanan dan Kontak OJK
Data Pertanyaan Triwulan III Tahun 2023
 Periode 1 Juni – 31 Agustus 2023



Data Layanan dan Kontak OJK
Data Pengaduan Triwulan III Tahun 2023
 Periode 1 Juni – 31 Agustus 2023



Bila dihitung dari triwulan pertama, pinjaman online selalu berada di peringkat pertama aduan dalam tiga triwulan. Sejak triwulan 1-3, ada sebanyak 1.909 aduan terkait pinjaman online.



Cukup banyak konsumen yang menanyakan secara detail terkait regulasi seperti apakah *fintech* P2P *lending* di Indonesia menggunakan izin inovasi keuangan digital (IKD) atau ada izin yang lain.

Tak hanya pertanyaan terkait dengan regulasi keuangan yang bersifat teknis, konsumen juga menanyakan regulasi yang terkait dengan makro ekonomi di Indonesia. Misalnya saja pertanyaan mengenai peran G20 terhadap penerapan keuangan digital di Indonesia dalam rangka untuk menjadikan perekonomian lebih stabil.

Apakah ada perbedaan sebelum KTT G20 berlangsung dan setelahnya? Hal ini menjadi menarik karena perhatian masyarakat tentang keuangan digital di Indonesia yang

semakin besar. Hal ini tak lepas dari semakin masifnya penggunaan uang digital di Indonesia. Apakah fenomena ini akan berpengaruh terhadap perkembangan bisnis? Tentu saja semakin meningkatnya penggunaan uang digital juga akan berpengaruh terhadap perputaran ekonomi.

Kemudian sebagai layanan ketiga yang diberikan oleh 157 yaitu layanan pengaduan yang menyuarakan pengaduan dari konsumen berdasar produk layanan jasa keuangan. Produk *fintech* dalam bentuk pinjaman *online* multiguna paling banyak diadakan dengan 837 aduan. Lalu disusul dengan pembiayaan multiguna-pembayaran angsuran sebesar 523 aduan. Selanjutnya kredit multiguna/pembiayaan

multijasa sebanyak 334 aduan, kartu kredit 331 aduan, dan terakhir pembiayaan modal kerja sebesar 286 aduan.

Bila dihitung dari triwulan pertama, pinjaman *online* selalu berada di peringkat pertama aduan dalam tiga triwulan. Sejak triwulan 1-3, ada sebanyak 1.929 aduan terkait pinjaman *online*. Sedangkan produk keuangan yang tidak menjadi aduan lagi dan hanya muncul di triwulan pertama adalah produk pembayaran lainnya.

Bagi masyarakat diharapkan terus berhati-hati dalam melakukan kegiatan terkait layanan jasa keuangan. Bila merasa ragu pada salah satu layanan jasa keuangan, silakan menghubungi kontak OJK 157.

Sejahtera di Hari Tua dengan Dana Pensiun Syariah

Setiap orang pasti memiliki impian menjalani hari tua yang sejahtera. Namun, hal itu tentu tidak bisa terjadi tanpa adanya persiapan yang baik. Salah satu hal yang bisa dilakukan untuk mencapainya adalah dengan mengikuti program dana pensiun. Program dana pensiun saat ini semakin mudah diikuti, karena pilihan produknya semakin beragam. Salah satu program dana pensiun yang bisa jadi pilihan bagi umat muslim adalah dana pensiun syariah.

Direktur Pengembangan IKNB dan Inovasi Keuangan Digital OJK, Edi Setijawan, menyatakan optimis aset dana pensiun syariah dapat merekah seiring dengan pertumbuhan ekonomi Indonesia yang diproyeksikan mencapai 5% pada 2023.

Lantas, apa bedanya program dana pensiun syariah dibanding yang konvensional? Perbedaan dana pensiun konvensional dan syariah terletak pada prinsip yang digunakan. Dana pensiun syariah menggunakan akad syariah dalam operasional kegiatannya, seperti penggunaan akad saat menjadi peserta ataupun pembayaran iuran. Selain itu, dana pensiun syariah juga sangat memperhatikan prinsip-prinsip syariah seperti tidak mengandung unsur maisir, garar dan riba.

Jenis Dana Pensiun Syariah

Sama halnya dengan dana pensiun konvensional, dana pensiun syariah terdiri dari dua jenis, yaitu Dana Pensiun Pemberi Kerja (DPPK) dan Dana Pensiun Lembaga Keuangan (DPLK).

DPPK adalah dana pensiun yang dibentuk oleh orang atau badan yang mempekerjakan karyawan. Sedangkan, DPLK adalah dana pensiun yang dibentuk oleh bank atau perusahaan asuransi jiwa untuk menyelenggarakan program pensiun iuran pasti bagi perorangan. DPLK jelas lebih fleksibel bagi pihak yang ingin bergabung di program ini.

Skema

Dalam skema pelaksanaannya, dana pensiun syariah melibatkan empat pihak utama yaitu pemberi kerja (*wahib*), pihak *investee*, peserta (*mauhub lah*), dan pensiunan/ahli waris.

Setiap transaksi dalam dana pensiun syariah menggunakan akad syariah. Sebagai contoh, akad *hibah bi syarth* dan *hibah muqayyadah*

adalah akad yang digunakan pemberi kerja kepada peserta dalam hal pembayaran iuran pensiun. Dalam konteks kegiatan pelimpahan kuasa dengan imbal jasa/fee kepada pihak tiga digunakan akad *wakalah bil ujah* atau akad *mudharabah*, namun jika dana pensiun memakai pihak ketiga maka dana pensiun dapat menggunakan akad *ijarah*.



Inklusi Keuangan dan Prospek Dana Pensiun Syariah

Survei Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan 2022 menunjukkan indeks literasi keuangan syariah masyarakat Indonesia meningkat dari 8,93% di tahun 2019 menjadi 9,14% di tahun 2022. Sementara itu, tingkat inklusi keuangan syariah juga menunjukkan peningkatan menjadi 12,12% di tahun 2022 dari sebelumnya 9,10% pada periode survei tahun 2019. Hal ini menunjukkan prospek industri keuangan syariah, termasuk dana pensiun syariah potensial berkembang di masa depan.

Perbandingan Indeks Literasi dan Inklusi Keuangan Syariah

Indeks Syariah	2019	2022
Literasi	8,93%	9,14%
Inklusi	9,10%	12,12%

17 Cerita Keuangan Indonesia

Tahun ini Indonesia genap berusia 78 tahun. Pasang surut industri keuangan terus berjalan. Sedikitnya ada 17 angka-angka menarik untuk memperlihatkan kinerja industri keuangan Indonesia.



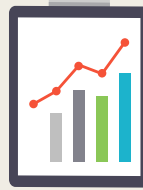
OJK mencatat jumlah investor Pasar Modal pada Juli 2023 sudah mencapai **11,42** juta investor atau sekitar 4,5% dari populasi Indonesia.

Sebanyak 80,44% dari **11,42** juta investor merupakan generasi muda (Generasi Milenial dan Gen Z).

Potensi perdagangan karbon dalam negeri mencapai US\$1 miliar-US\$15 miliar atau **225,21** triliun per tahun.

Potensi nilai ekonomi digital Indonesia pada tahun 2025 diperkirakan mencapai US\$146 miliar atau setara dengan Rp **2.097** triliun.

Hingga Juli 2023, total penyelenggara *fintech lending* di Indonesia mencapai **102** penyelenggara.



Penyelenggara Konvensional *fintech lending* sampai Juli 2023 mencapai 95 penyelenggara dengan total aset mencapai Rp **6.927** miliar.

Fintech lending syariah hingga Juli 2023 dengan jumlah 7 penyelenggara memiliki aset sebesar Rp **135** miliar.

Menurut Asosiasi *Fintech* Indonesia, tiga besar pangsa pasar pelaku *fintech* adalah **(88%)**, Jakarta **(29,3%)**, dan Surabaya **(28%)**.



Dana Pihak Ketiga bank umum syariah pada triwulan I 2023 sebesar Rp **628,57** miliar atau naik 3,7% dibanding kuartal I 2022.

Rp **502,95** miliar, nilai pembiayaan bank umum syariah pada triwulan I 2023 atau naik sebesar 2,23% dibanding triwulan pertama tahun 2022.

Total aset bank umum syariah meningkat menjadi Rp **793,56** miliar atau meningkat 1,47% di triwulan I 2023 dibanding tahun sebelumnya.

Rp **42,65** triliun Nilai Aktiva Bersih (NAB) reksa dana syariah pada triwulan I-2023.

Nilai Surat Berharga Syariah Negara (SBSN) sepanjang kuartal I 2023, meningkat 2,24% dibanding tahun lalu atau sebesar Rp **1.347,48** triliun.



Indonesia merupakan negara ke-6 terbesar dunia dalam cadangan emas sebesar **2.600** ton.

Nilai transaksi *digital banking* pada triwulan III 2023

Rp **116,54** triliun. Meningkat 10,34% (yoy).

Transaksi QRIS mencapai Rp **56,92** triliun. pada triwulan III 2023. Tumbuh 87,9% (yoy).

Rp **947,7** miliar, dana dari *Securities Crowdfunding* (SCF) yang berhasil di kumpulkan per Agustus 2023.

Securities Crowdfunding Sebagai Solusi Pembiayaan UMKM

UMKM memiliki posisi strategis dalam menumbuhkan perekonomian nasional. Menurut data Kementerian Koperasi dan UKM tahun 2022, sektor ini menyerap tenaga kerja hingga 97% dan memberi kontribusi sebesar 61% terhadap produk domestik bruto nasional.



Jumlah usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di Indonesia terus bertumbuh dan jumlahnya sangat besar. Berdasarkan data dari Kementerian Koperasi dan UKM, jumlah UMKM di Indonesia hingga semester pertama 2023 mencapai 64,2 juta. Dari jumlah tersebut, 64 juta di antaranya adalah para pelaku usaha mikro (99,62%).

UMKM memiliki posisi strategis dalam menumbuhkan perekonomian nasional. Sektor ini menyerap tenaga kerja hingga 97% dan memberi kontribusi sebesar 61% terhadap produk domestik bruto nasional. Melihat data tersebut, UMKM harus terus didorong pertumbuhannya agar perekonomian nasional terus melaju pesat.

OJK sebagai pemangku kepentingan terus berupaya mendorong kemajuan UMKM antara lain melalui perluasan literasi keuangan secara berkelanjutan, salah satunya dengan menggelar Literasi Keuangan Indonesia Terdepan (Like IT) ke-2 di Pontianak akhir Agustus 2023.

"UMKM adalah ujung tombak perekonomian. Di tengah dinamika perekonomian dunia yang tidak menentu, perekonomian Indonesia tumbuh sangat baik di atas 5%, tapi tentu harus terus menemukan sumber-sumber ekonomi baru. Salah satunya dengan UMKM dan juga di daerah. Literasi keuangan sebagai fondasi pemberdayaan UMKM," kata Kepala Eksekutif Pengawas Perilaku

Pelaku Usaha Jasa Keuangan, Edukasi dan Pelindungan Konsumen OJK, Friderica Widyasari Dewi.

Alternatif Pembiayaan UMKM

Di tengah pertumbuhan UMKM, masih ada satu isu yang sering mengemuka yaitu masalah pembiayaan di sektor ini. Pelaku UMKM terkadang masih menghadapi kendala modal untuk pengembangan usaha. Apalagi bila usaha tersebut ingin berkembang dari kecil menuju usaha menengah yang memerlukan modal cukup besar.

Melalui kegiatan Like IT ini, OJK mendorong UMKM untuk memanfaatkan skema pembiayaan melalui *securities crowdfunding* (SCF) atau biasa disebut urun dana. SCF

merupakan metode pengumpulan dana dengan skema patungan yang dilakukan oleh pemilik bisnis atau usaha untuk memulai atau mengembangkan bisnisnya. Nantinya investor bisa membeli dan mendapatkan kepemilikan melalui saham, surat bukti kepemilikan utang (obligasi), atau surat tanda kepemilikan bersama (sukuk).

Pertumbuhan industri SCF di Indonesia memperlihatkan tren meningkat dari tahun ke tahun. Platform SCF muncul di Indonesia pada 2018 sejumlah 2 (dua) platform, setelah itu menjadi 16 platform SCF pada 2023 alias tumbuh 800% dalam lima tahun.

"Pertumbuhan industri SCF saat ini juga cukup menggembirakan. Kami mencatat, hingga saat ini total penghimpunan dana melalui SCF telah berhasil dimanfaatkan oleh 438 pelaku UMKM dengan total dana yang dihimpun sebesar Rp947,70 miliar dari 159.158 investor melalui 16 platform penyelenggara SCF," kata Kepala Eksekutif Pengawas Pasar Modal, Keuangan Derivatif dan Bursa Karbon OJK, Inarno Djajadi.

Dengan melihat tren tersebut, maka dapat diartikan bahwa SCF dapat menjadi alternatif pembiayaan UMKM yang cukup menarik, baik untuk membuka usaha atau mengembangkan usaha. Pilihan pengembangan usaha dari dana pihak ketiga saat ini terbuka lebih luas.

Melalui partisipasi masyarakat dalam skema SCF ini, pelaku UMKM akan mendapatkan sumber dana untuk ekspansi bisnis maupun membesarkan skala usaha dengan kewajiban yang relatif ringan yaitu memberikan atau bagi hasil dari laba usaha.

Keuntungan Menggunakan Platform SCF

Ada beberapa keuntungan yang bisa diperoleh UMKM maupun startup bila memilih menggunakan SCF sebagai solusi pendanaan usaha. Apa saja? Berikut ini keuntungannya.

Bebas agunan

Berbeda dengan pinjaman dari perbankan yang terkadang mengharuskan agunan

untuk jumlah peminjaman tertentu, tidak ada kewajiban penyediaan agunan untuk mendapatkan pendanaan bila menggunakan skema ini.

Dibantu pihak ketiga

Saat menggalang dana, pelaku usaha akan dibantu perusahaan penggalang dana. Mereka yang akan menawarkan saham kepada investor. Sebagai imbal balik, pihak investor akan mendapatkan keuntungan berupa pendapatan sesuai dengan besar saham yang diikutsertakan saat proses *crowdfunding* berlangsung.

Kemudahan mengakses platform

Layanan SCF sudah menggunakan sistem daring, jadi bisa diakses di mana saja dan kapan saja. Perusahaan yang mengajukan pendanaan maupun investor sama-sama dapat memantau kemajuan *crowdfunding* yang dilakukan.

Memilih SCF yang Aman

SCF adalah sistem investasi legal yang diatur dalam Peraturan OJK No.57/POJK.04/2020. Peraturan inilah yang menjadi payung hukum dalam skema SCF. Oleh karena itu, bila berniat melakukan penggalangan dana melalui skema ini, pastikan platform SCF yang akan digunakan terdaftar di OJK. Hal ini memberikan kepastian hukum bagi semua pihak.

Bila masih ragu dengan status platform SCF yang akan dipilih, lakukan pengecekan dengan membuka laman www.ojk.go.id atau hubungi Kontak OJK di 157.

Securities crowdfunding (SCF) merupakan metode pengumpulan dana dengan skema patungan yang dilakukan oleh pemilik bisnis atau usaha untuk memulai atau mengembangkan bisnisnya.





Kejelian jadi kunci penting untuk mencegah terjadinya penipuan bermodus *file* APK. Cara kerja penipuan-penipuan seperti ini sebenarnya sama, yaitu menerapkan prinsip rekayasa sosial dengan memanfaatkan keledoran orang. Rekayasa sosial adalah sebuah teknik manipulasi yang memanfaatkan kesalahan manusia untuk mendapatkan akses pada informasi pribadi atau data-data berharga.

Lantas, bagaimana cara mencegah penipuan dengan pengiriman *file* APK atau penipuan dengan teknik rekayasa sosial lainnya? Lakukan langkah-langkah ini untuk menghindarinya penipuan pengiriman *file* APK:

- Jangan mengklik *file* APK yang diterima dari orang yang tidak dikenal.
- Saat mendapatkan *file* APK dari orang yang dikenal, termasuk dari grup media sosial, tanyakan dulu keamanan *file* tersebut kepada yang mengirim.
- Jangan mencatat data pribadi, termasuk *password* dan PIN di ponsel.
- Ganti kata sandi secara berkala, baik untuk akses ke aplikasi finansial maupun akses ke ponsel.
- Hindari penggunaan Wifi yang terbuka untuk umum.
- Pasang antivirus di ponsel dan update secara berkala.

Cara-cara di atas harus dilakukan secara terus menerus, agar data pribadi kita tetap terjaga dan risiko peretasan ponsel bisa dihindari.

Tindakan yang Perlu Dilakukan Bila Terlanjur Mengunduh Aplikasi

Keteledoran terkadang tetap terjadi dalam penggunaan ponsel meskipun pengguna sudah mengetahui ada modus penipuan dengan mengirimkan *file* APK. Kecerdikan penipu juga terus berkembang dan menjadi faktor lain yang mampu mengecoh korban agar *file* berbahaya tersebut ter-*install*.

Apa yang harus dilakukan bila *file* APK terlanjur terpasang? Coba untuk ikuti tips berikut ini!

- Segera matikan data seluler. Untuk mencegah data pada gawai anda terkirim ke pelaku.
- Cek aplikasi mencurigakan di ponsel. Jika ditemukan aplikasi mencurigakan segera lakukan *uninstall* aplikasi. Apabila memungkinkan, lakukan *scan antivirus/antimalware* untuk memastikan ponsel bersih dari virus/*malware*.
- Hapus aplikasi *mobile banking* agar pelaku tidak dapat mengakses aplikasi *m-banking*.
- Jika masih merasa tidak aman, lakukan *factory reset* pada ponsel. Jangan lupa *backup* data penting terlebih dahulu agar tidak kehilangan data tersebut.
- Hubungi *contact center* bank atau datang ke cabang terdekat untuk bisa menggunakan *m-banking* kembali.
- Segera lakukan perubahan *password* & PIN *m-banking*, PIN Kartu ATM/ Kartu Kredit apabila ada transaksi yang tidak dikenal.

Modus Baru Penipuan Online

Kreativitas penipu *online* terus berkembang. Belakangan modus pencurian data nasabah makin beragam dan sulit ditebak. Saat ini ada penipuan baru yang juga memanfaatkan *chat* di WhatsApp dengan tambahan *action button* 'view' atau tombol lainnya pada bagian bawah.

Saat tombol tersebut ditekan, akan ada dua kemungkinan yang bisa terjadi.

Pertama, akan muncul sebuah *web form* yang meminta data akun perbankan/data pribadi, yang jika diisi kredensial data tersebut akan dikirimkan ke server pelaku kejahatan dan disalahgunakan.

Kedua, bisa jadi yang kamu klik adalah sebuah aplikasi APK berbahaya apabila tidak sengaja terpasang atau *accept permission* terdapat *malware* yang bisa menginfeksi gawai dan mencuri data pribadi untuk disalahgunakan oleh si pelaku kejahatan.

Jadi tetaplah waspada bila mendapat pesan mencurigakan, apalagi dari orang yang tidak dikenal, agar data dan rekening tetap aman.

Dilema Media Sosial dalam Kehidupan Kita

Dapatkah seseorang hidup tanpa telepon seluler (ponsel) dan media sosial? Rasanya sulit. Ben, seorang remaja di Amerika Serikat hanya bertahan sekitar tiga hari sebelum kembali tergoda memeriksa notifikasi aktivitas temannya di media sosial.

Adik Ben, Isla yang berumur sebelas tahun tidak tahan meninggalkan ponselnya selama makan malam dengan keluarga. Isla menghancurkan toples tempat ibunya mengunci ponsel seluruh anggota keluarga dengan palu untuk mengambil miliknya.

Adegan tersebut adalah bagian dari sebuah film dokumenter drama berjudul *"The Social Dilemma"* yang diluncurkan tahun 2020. Film yang disutradarai oleh Jeff Orlowski itu menjelaskan bagaimana media sosial didesain untuk menyuburkan kecanduan ponsel sehingga bisa meningkatkan keuntungan perusahaan. Selain itu, media sosial dapat memanipulasi pandangan orang, emosi dan tingkah laku penggunanya.

Film itu menayangkan wawancara dengan mantan pimpinan perusahaan beberapa media sosial terkemuka dan pakar dari universitas ternama yang memberi gambaran atas dampak media sosial terhadap kesehatan mental.

Saat ini media sosial dianggap telah mengeksploitasi psikologi penggunanya sehingga menjadi rentan terpancing untuk membuka media sosial dengan adanya fitur notifikasi. Algoritma yang canggih dibuat untuk menarik pengguna menghabiskan waktu lebih lama berselancar di media sosial dengan akun gratisnya, sementara



Berbelanja secara impulsif adalah salah satu dilema yang dihadapi pengguna media sosial. Selain itu, masih banyak dilema lainnya yang dihadapi pengguna, termasuk pada tindakan yang membahayakan diri sendiri.

perusahaan menyelipkan berbagai iklan yang menggoda pengguna untuk membeli sesuatu.

Bagi pengguna yang sering berselancar di media sosial, pasti pernah menonton tayangan iklan dengan konten menarik dan provokatif. Tak jarang, muncul keinginan untuk mengklik iklan tersebut, lalu melanjutkannya ke *check out* barang. Padahal, tidak selalu barang tersebut diperlukan. Namun, kekuatan iklan yang menawan, membuat pengguna akhirnya tetap berbelanja.

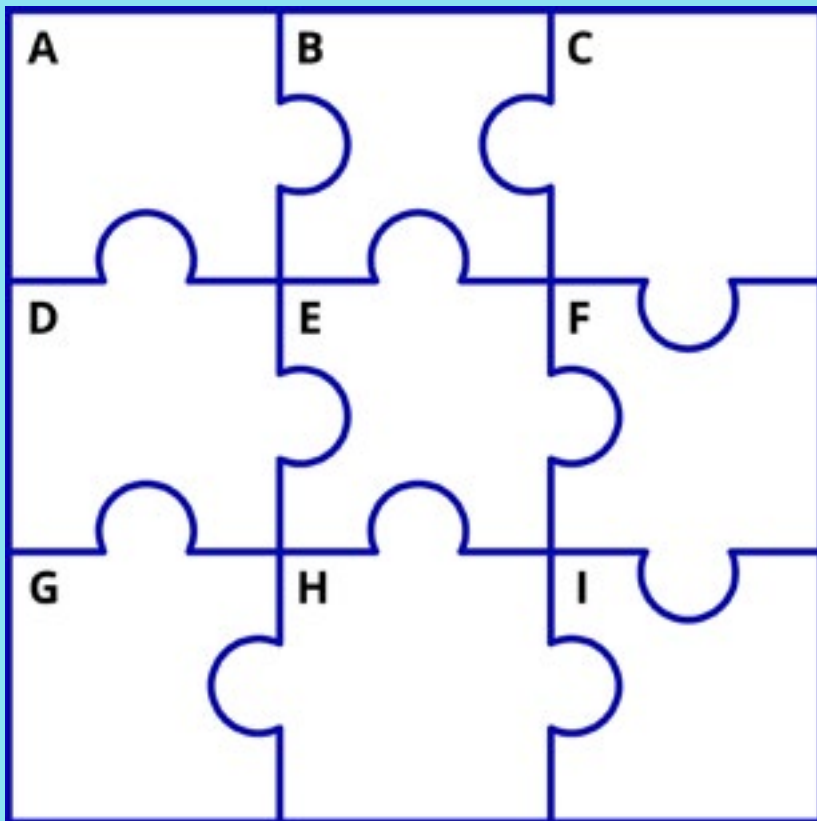
Bila hal tersebut terus dilakukan, tanpa disadari bisa membuat pengguna media sosial menjadi *impulsive buyer*. Membeli barang dan

jasa tanpa perencanaan keuangan yang matang bisa menjadi kebiasaan. Hal ini tentu saja bisa mejadi kebiasaan buruk, karena barang-barang yang dibeli sebenarnya tidak terlalu diperlukan.

Impulsive buying memiliki dampak negatif seperti berkurangnya tabungan di rekening, bahkan bisa menimbulkan utang konsumtif apabila kita tidak mampu membayar tunai.

Agar terhindari dari risiko *impulsive buying*, perlu membatasi alokasi dana untuk berbelanja. Misalnya dana belanja ditetapkan maksimal 50% dari penghasilan. Selain itu, batasi juga waktu bermain media sosial.

PUZZLE



Rangkai puzzle di bagian bawah menjadi rangkaian gambar utuh.
Cara menjawabnya dengan memasang kode nomor dengan abjad untuk menyusun kesatuan gambar. Misalnya 1-D.
Latih kejelian mata Sobat.
Setelah selesai, unggah jawaban melalui Instagram Story.
Jangan lupa mention @Sikapiuangmu
Dapatkan hadiah e-money bagi 3 orang pemenang





Kondisi Gedung Algemeene saat ini.

Gedung “Singa” Algemeene, Riwayatmu Kini



Suasana di dalam Gedung Algemeene tahun 1919.

Sungai di depan Gedung Algemeene dulu dimanfaatkan sebagai jalur transportasi air (1904).



Gedung yang terletak di Jalan Jembatan Merah, Surabaya tersebut terlihat kusam dan tidak terawat. Letaknya tepat di seberang kios penjual perlengkapan tanaman hias. Terlihat kontras dengan gedung-gedung lama lainnya di sepanjang jalan itu. Gedung tersebut biasa disebut gedung Singa Algemeene.

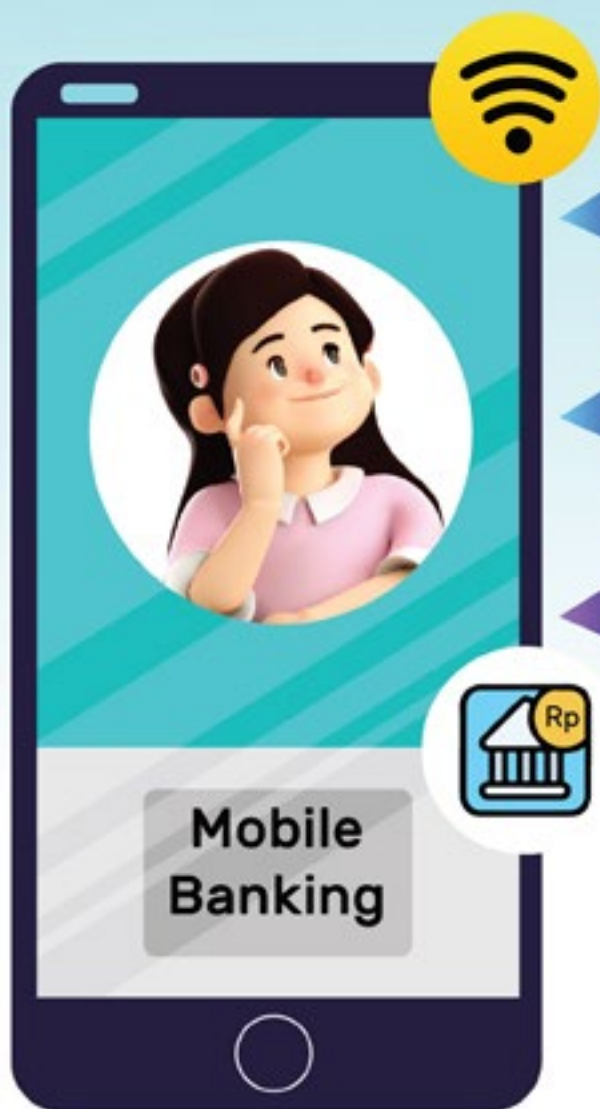
Penyebutan gedung singa tersebut tak lepas dari dua patung berbentuk singa bersayap yang ada di depan pintu masuk gedung tersebut. Saat ini, gedung ini sedang tidak digunakan dan pagar besinya terlihat terkunci. Padahal di masa lalu, gedung ini memiliki peran penting dalam industri keuangan di Indonesia.

Gedung yang sudah masuk cagar budaya ini dulunya bernama *Algemeene Maatschappij van Levensverzekering en Lijfrente te Amsterdam* yang berarti Perusahaan Umum Asuransi Jiwa dan Tunjangan Hidup Amsterdam. Gedung ini pertama kali disebut di sebuah surat kabar pada 13 Maret 1901.

Kabar terakhir, gedung bersejarah ini akan dijual. Entah sampai mana perkembangannya dan prosesnya, semoga keaslian gedung yang pernah menjadi bagian dari industri keuangan di Indonesia ini tetap terjaga sampai kapan pun.

Disclaimer: Tulisan ini tidak menganjurkan penggunaan produk dari instansi tertentu. Hanya mengenalkan bangunan bersejarah atau sejarah keuangan di Indonesia.

Tips Aman Memanfaatkan Aplikasi Keuangan



Hindari menggunakan jaringan WiFi publik

Gunakan gawai milik pribadi dan *log out* setelah selesai bertransaksi

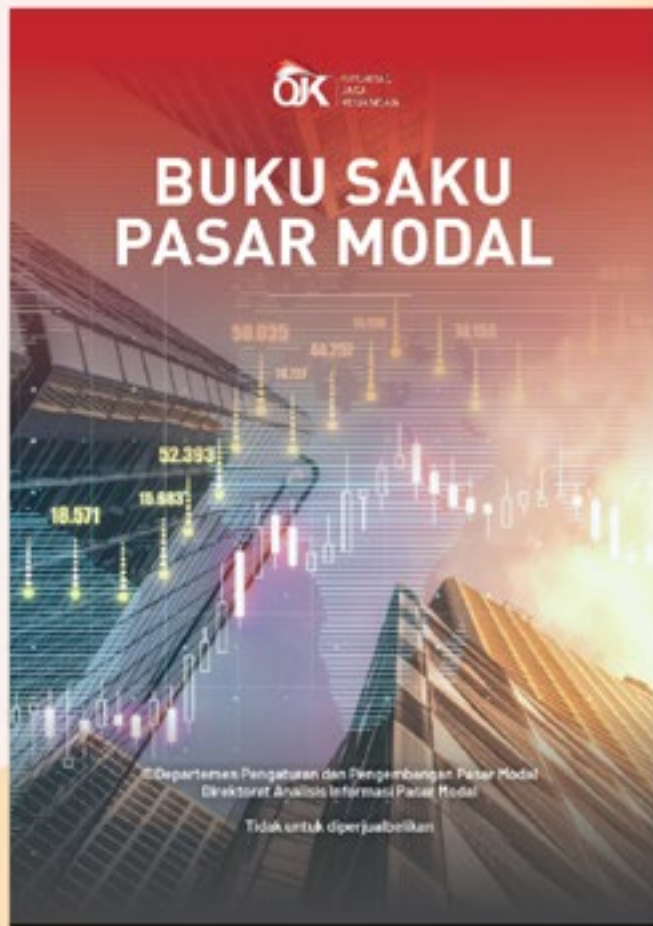
Gunakan aplikasi resmi dan selalu *up-to-date*

Perhatikan keamanan gawai, jaringan, dan aplikasi yang digunakan agar terhindar dari bahaya *spyware* atau *hacker* yang dapat meretas data pribadi Sobat.



Buku Saku Pasar Modal

Buku yang akan memberikan pemahaman tentang pasar modal Indonesia kepada para pembaca, terutama bagi mereka yang ingin memulai perjalanan investasi di Pasar Modal.



Klik untuk mengunduh



Tidak hanya bagi investor, buku saku Pasar Modal ini juga diharapkan dapat menjadi salah satu referensi bagi para pelaku industri termasuk lembaga dan profesi penunjang di Pasar Modal.



sikapiuangmu.ojk.go.id



@SikapiUangmu