

BEYOND THE PANDEMIC: Potret Digitalisasi Layanan Jasa Keuangan

Kumpulan Karya Jurnalistik
Peserta Banking Journalist Academy IX 2023



ALIANSI JURNALIS INDEPENDEN (AJI) INDONESIA
2023

BEYOND THE PANDEMIC: Potret Digitalisasi Layanan Jasa Keuangan

Kumpulan Karya Jurnalistik
Peserta Banking Journalist Academy IX 2023

Penulis:

Andre Presetyo Nugroho
Ayu Utami Saraswati
Abdul Azis Said
Bayu Pratama
Francisca Bertha Vistika Putri
Franky Sani Salindeho
Gita Puspa Oktaviola
Habil Razali
Irenius J. A. Sagur
Leo Dwi Jatmiko
Lizya Oktavia Kristanti
Luh Putu Sugiari
M Ryan Hidayatullah
Ririn Oktaviani
Royandi Hutasoit
Sanya Dinda
Yulianus Magai
Zulfa Amira Zaed

**ALIANSI JURNALIS INDEPENDEN (AJI) INDONESIA
2023**

BEYOND THE PANDEMIC: Potret Digitalisasi Layanan Jasa Keuangan

Kumpulan Karya Journalistik

Peserta Banking Journalist Academy IX 2023

PENULIS:

Andre Presetyo Nugroho

Ayu Utami Saraswati

Abdul Azis Said

Bayu Pratama

Francisca Bertha Vistika Putri

Franky Sani Salindeho

Gita Puspa Oktaviola

Habil Razali

Irenius J. A. Sagur

Leo Dwi Jatmiko

Lizya Oktavia Kristanti

Luh Putu Sugiari

M Ryan Hidayatullah

Ririn Oktaviani

Royandi Hutasoit

Sanya Dinda

Yulianus Magai

Zulfa Amira Zaed

MENTOR:

Hasudungan Sirait

Christine Nababan

Febrina Siahaan

EDITOR BUKU:

Umar Idris

CETAKAN PERTAMA:

Maret 2023

DITERBITKAN OLEH:



Jl. Kembang Raya No.6 Kwitang, Senen, Jakarta Pusat 10420,

Phone: (62-21) 315 1214 - Fax: (62-21) 3151 261

DIDUKUNG OLEH:

PermataBank 

DAFTAR ISI

Andre Presetyo Nugroho - Lampung Post

Si Paling Konsumtif di Era Pembayaran Digital

Ayu Utami Saraswati - Infobank

Peta Persaingan Bank Menuju Digital

Abdul Azis Said - katadata.co.id

Selamat Datang Era Suku Bunga Tinggi

Cara Bank Berdamai dengan Fintech Lending Menyasar UMKM

Cerita Para Nasabah Memilih Pinjol: Saya Bisa Jaminkan apa ke Bank?

Bayu Pratama - Inside Lombok

Hitam-Putih Pinjaman Rentenir: Cerita Mereka yang Terjerat Hutang

Masjid vs Rentenir di Tengah Perbankan Digital

Memangkas Rentenir di NTB dengan Ekonomi Syariah

Francisca Bertha Vistika Putri - Kontan

Selamanya Jadi Kaya Bila Uang di Kelola

Bujuk Rayu Nasabah Prioritas

Konsultasi Kekayaan Lewat Gadget

Franky Sani Salindeho - Manadobacirita.com

Jalan Panjang Warga Perbatasan NKRI untuk Dapatkan Pelayanan Bank

Pulau Makalehi di Kabupaten Sitaro dengan Segala Potensinya Butuh Dukungan Perbankan

Pentingnya Literasi Keuangan untuk Warga Perbatasan di Pulau Makalehi

Gita Puspa Oktaviola - Portalmedia.id

QRIS Melawan Tradisional Pasar, Dirangkul namun Diacuhkan

Habil Razali - acehkini.id

Qanun Keuangan Syariah Tak Mempan Kekang Bank Digital di Aceh

Nasib Warga Aceh Ditinggal Bank Nonsyariah: Uang Raib hingga Ribet Transfer

Irenius J. A. Sagur - Ekorantt.com

Saat Penenun di Flores-NTT Mengakses Layanan (Digital) Perbankan

Tenun Ikat Flores: Antara Tradisi dan Tuntutan Ekonomi

Leo Dwi Jatmiko - Bisnis Indonesia

Jerih Payah Kumpulkan Dana Murah

Hit and Run

Lizya Oktavia Kristanti - Tugujatim.id

Selit-belit Akses Layanan Digital Perbankan bagi Difabel di Malang

Luh Putu Sugiari - Kanal Bali

Pilih KUR, Bukan Digital

Catatan Hari Arak Bali: Perjuangan Agar Setara dengan Soju Sake dan Miras Impor Lewat Koperasi, Dayu Puspa Antarkan Arak Bali ke Hotel Berbintang

M Ryan Hidayatullah - CNN Indonesia

Kecamuk Perang Bunga Simpanan di Era Bank Digital

Terpikat Bunga Simpanan 'Selangit' di Bank Digital

Tergilas Digitalisasi, Kantor Cabang Bank Riwayatmu Kini

INFOGRAFIS: Kecamuk Perang Bunga Simpanan di Era Bank Digital

Ririn Oktaviani - Bisnis Indonesia

Potensi Perbankan Syariah di Tengah Tuntutan Spin Off

Royandi Hutasoit - Tribun Medan

Modal Perbankan Bawa Durian Medan Naik Kelas

Sanya Dinda - LKBN Antara

Menilik Dampak Digitalisasi Layanan Perbankan terhadap Kantor Cabang

Yulianus Magai - Wagadei.id

Pasar Mama Mama di Dogiyai, Perlu Ada Pengawasan

Perjuangan Mama Papua di Pasar Mama-Mama

Zulfa Amira Zaed - WartaSuluh.com

Paylater, Layanan pembayaran E-commerce Berkonsep Belanja Dulu Bayar Nanti

Menanggung Malu dan Dirugikan Akibat Pakai Paylater

Alih-alih Mendapat Kemudahan, Pengguna Paylater Justru Dilanggar Privasinya



Kata Pengantar

Ekonomi di Indonesia mulai bergeliat setelah berakhirnya pandemi Covid-19. Ini seiring dengan pencabutan kebijakan Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) yang mendorong mobilitas orang. Kendati demikian, transformasi digital yang mengalami akselerasi selama pandemi tetap berlanjut. Berkah lain yang banyak disyukuri orang karena memudahkan berbagai kegiatan masyarakat. Tidak terkecuali digitalisasi jasa keuangan yang juga mengalami transformasi pada masa pandemi dan berlanjut hingga kini.

Namun, masyarakat perlu bijak dalam menghadapi digitalisasi. Jangan sampai digitalisasi justru mendorong masyarakat semakin konsumtif yang bisa berdampak kepada persoalan ekonomi. Digitalisasi tersebut semestinya digunakan untuk manfaat yang lebih besar mulai dari pengelolaan keuangan hingga kegiatan ekonomi yang maksimal.

Dua mata pisau digitalisasi di bidang keuangan tersebut tentu menarik untuk dipotret sebagai gambaran ekonomi masyarakat selepas pandemi. Namun, memotret transisi ekonomi yang terjadi di Tanah Air bukan pekerjaan yang mudah, termasuk bagi jurnalis yang bekerja sehari-hari membuat berita untuk masyarakat. Butuh pengetahuan, keterampilan, dan pengalaman untuk menulis isu ekonomi yang kerap berhubungan dengan data dan angka. Termasuk mengolah data dan angka yang rumit itu menjadi bahasa sederhana agar dapat dipahami masyarakat awam.

Aliansi Jurnalis Indonesia (AJI) bekerja sama dengan Permata Bank berusaha menjawab tantangan ini dengan kembali menyelenggarakan Banking Journalist Academy IX. Kegiatan ini bertujuan untuk meningkatkan kapasitas dan kualitas keterampilan jurnalistik, serta pemahaman yang lebih baik dari jurnalis Indonesia tentang ekonomi setelah masa pandemi Covid-19.

Buku ini merupakan bagian dari tugas akhir para jurnalis dari berbagai platform media yang telah mengikuti program ini. Tema yang dipilih peserta beragam mulai dari pentingnya pengelolaan keuangan, layanan digital perbankan bagi kelompok difabel, hingga perilaku konsumtif pada era pembayaran digital. Para peserta didampingi jurnalis senior yang berfungsi sebagai mentor selama program ini berlangsung. Pendampingan berupa penajaman proposal liputan, saran ketika ada masalah dalam liputan, hingga penulisan karya.

AJI mengucapkan terima kasih kepada tiga jurnalis senior yang telah meluangkan waktu di tengah kesibukannya menjadi mentor yaitu Hasudungan Sirait, Feby Siahaan, dan Christine Nababan.

Besar harapan kami, ilmu yang diperoleh para peserta selama program ini dapat ditularkan kepada teman-teman redaksi dan jurnalis di wilayah masing-masing. Dengan demikian kapasitas penulisan berita ekonomi dapat menyebar secara cepat di kalangan jurnalis, serta dapat memberikan solusi kepada masyarakat di tengah persoalan ekonomi pasca-pandemi.

Sasmito

Ketua Umum Aliansi Jurnalis Independen (AJI) Indonesia



Duhai, BJA 10 Tahun sudah!

P. Hasudungan Sirait

Mentor Banking Journalist Academy IX



Kami berhimpun di sebuah kedai kopi di bilangan Jl. Wijaya, Kebayoran Baru, sejak pukul 14.00. Hari itu Rabu, 22 Februari 2023. Pembicaraan lepas, itu yang berlangsung. *Mbak Richele Maramis, Kang Adi Yudistira, Mbak Temy, Mas Neby* yang dari PermataBank menimpali *Mas Samito Madrim, Mbak Febrina, Mbak Arie*, dan saya yang dari Aliansi Jurnalis Independen (AJI).

Sambil mengisi perut kami ngobrol *ngalor-ngidul*. Saya sendiri mengganyang goreng pisang dan menyeruput kopi hitam saja karena baru makan di warung sebelah taman yang tak jauh dari sana. Sejauh itu, saya tak mengetahui apa gerangan pokok bahasan kami siang itu. Di undangan yang dikirimkan *Mbak Arie* lewat grup WA, itu tak disebut.

Kami masih saja bercakap bebas meski telah satu setengah jam lampau. Sampai soal banyaknya bangunan lama di kitaran Kebayoran yang kini berubah fungsi menjadi kedai kopi kekinian serta tawuran pelajar yang masih saja terjadi di mana-mana kami bahas. Tak biasanya! Padahal, orang-orang perbankan serba efisien memakai waktu.

Saya akan rapat lagi pk. 17.00. Tempatnya di Matraman Raya. Cukup jauh dan saya akan menempuh perjalanan dengan memanfaatkan MRT serta ojek-sepeda motor beraplikasi. Sebab itu saya pun menanyakan apa sesungguhnya yang akan kami bahas.

"Aku mau pamit. Dalam waktu dekat aku akan *resign* dari PermataBank," ucap *Mbak Richele Maramis* sembari tersenyum.

Jawaban singkat yang serta-merta membuat saya tersentak. Segera saya seruput kopi untuk menenangkan diri. Tapi, seakan menjadi hambar rasanya.

"Memang mau pindah ke mana?" tanya saya.

"Nggak pindah kerja. Aku benar-benar akan pensiun dan tinggal di Bali bersama keluarga. Sejak mulai bekerja aku praktis nggak pernah libur. Bahkan, belum resmi bergabung dengan sebuah korporasi pun aku biasanya sudah langsung mengerjakan sesuatu untuknya."

Direksi PermataBank ternyata sudah menyetujui permintaan pensiun di usia 55 tahun itu. Tapi, ia diminta untuk tetap membantu sebagai konsultan. "Saya bersedia. Dari Bali saya bisa bekerja. Kalau penting *banget* saja baru ke Jakarta nanti."

Setelah masuk lagi tahun 2016, posisi terakhirnya *Senior Vice President (SVP)* dan *Head of Corporate Affairs*. Pada 2002-2012 dia pernah menjadi bagian dari bank ini yakni sebagai *Head Internal Communications*. Sarjana jurusan *business management* lulusan Universitas Belgia (1992) mengawali karir sebagai awak *public relations* Jakarta Hilton International (1992). Ia pernah berkiprah di sejumlah perusahaan termasuk bank ABN Amro dan perusahaan kosmetik: L'Oreal Indonesia.

Setelah pengungkapan yang mengejutkan itu, seketika pembicaraan kami berfokus ke kebersamaan yang indah selama 7 tahun mengurus Banking Journalist Academy (BJA). Kemitraan kami memang asyik. Divisi yang dipimpinnya yang menangani program untuk wartawan ini.

Seperti Bu Leila Djafar yang digantikannya sebagai *Head of Corporate Affairs*, cucu Alexander Andries Maramis—pahlawan nasional yang pernah menjadi menteri keuangan di zaman Bung Karno—memberi perhatian khusus pada BJA sedari awal. Hangat dan rendah hati, ia seketika yang selalu bersemangat melancarkan program pendidikan berdurasi 3 bulan.

Wajar saja kalau kami orang AJI menganggapnya sebagai sosok yang istimewa. Sebab itulah saya—dan kemungkinan besar Mas Sasmito (Ketua AJI Indonesia), Mbak Febrina (Direktur Program AJI Indonesia), dan Mbak Arie (awak AJI Indonesia yang sejak awal intens mengurus BJA) juga—seketika terhenyak begitu mendengar dari orangnya sendiri bahwa ia bakal segera pensiun.

Ah memang semua ada waktunya, termasuk untuk kebersamaan yang panjang. Sebelum saling berpamitan petang itu, di kedai kopi yang semula merupakan rumah tinggal bergaya lama dan berlantai 2 waktu kami gunakan waktu untuk bernostalgia ihwal BJA.

Sedekade

Tak terasa BJA 10 tahun atau sedekade sudah. Program ini bermula pada Januari-Maret 2013. Seleksi pesertanya berlangsung di bulan-bulan akhir 2012. PermataBank yang merupakan milik bersama kelompok Astra International dan Standard Chartered bahu-membahu dengan AJI Indonesia menjalankannya.

Sebelumnya, PermataBank telah mengadakan program pelatihan fotografi khusus untuk para pewarta foto hingga beberapa angkatan. Sama-sama berdurasi 3 bulan, mitra mereka lembaga lain; bukan AJI Indonesia. BJA merupakan perikatan pertama mereka dengan AJI. Kala itu nakhoda organisasi wartawan ini adalah Eko 'Item' Maryadi (Ketua)—Suwarjono (Sekjen).

PermataBank ingin berinteraksi dengan wartawan Indonesia yang profesional; dalam arti berwawasan luas, trampil, dan berakhlak terjaga. Sebab itulah pendidikan yang bermutu yang mereka suguhkan sebagai salah satu bentuk pertanggungjawaban kepada khalayak luas (*corporate social responsibility—CSR*).



“Kita senang kalau berurusan dengan jurnalis yang profesional. Sebaliknya, pusing setiap menghadapi wartawan yang pertanyaan dangkal apalagi kacau,” kata Pak Roy Arman Arfandy pada sebuah acara pembukaan BJA. Sejak 27 November 2014 hingga 13 Desember 2016 ia menjadi orang nomor satu di PermataBank menggantikan Pak David Fletcher.

Mencetak wartawan perbankan yang profesional, itulah tujuan BJA sedari semula hingga saat ini. Untuk itu bekal ilmu perbankan berstandar tinggi yang diberikan kepada para peserta. Pematerinya para petinggi (termasuk para direktur) PermataBank sendiri. Agar lebih lengkap lagi, orang-orang penting Otoritas Jasa Keuangan (OJK) diajak pula sejak awal sebagai pengajar. Muliaman D. Hadad termasuk, yakni saat dia masih memimpin lembaga terkemuka itu.

Sejak 2015 Kedutaan Besar Australia ikut dalam penyelenggaraan BJA. Selain turut menanggung biaya, mereka juga menyediakan pemateri dari kalangan sendiri. Setelah Kedutaan Besar Australia bergabung, bentuk mini BJA pun mengada. Banking Journalist Workshop (BJW) sebutannya, pelaksanaannya 2 hari saja. Tujuannya adalah untuk memberi kesempatan kepada para wartawan yang tak bisa mengikuti BJA terutama karena tempat tinggalnya jauh dari Jakarta. BJW pernah berlangsung di Jakarta (2015), Surabaya (2016), Makassar (2017), Denpasar (2018), dan Medan (2019).

Untuk meluaskan wawasan para peserta, pembicara tamu juga selalu ada. Mereka merupakan pengamat ekonomi atau praktisi media yang wawasan ekonominya luas. A. Tony Prasetiantono (1962-2019)—sebagai komisaris independen PermataBank ia mengajar di BJA pada periode 2013-2015), Faisal Basri, Metta Dharmasaputra (*Katadata*), Arief Zulkifli (majalah *Tempo*), Mohamad Teguh (*SCTV* dan *Indosiar*), termasuk. Bagaimana kiat mengimplementasikan ilmu perbankan yang telah didapat peserta ke dalam liputan yang sedang dikerjakan, itu inti paparannya.

Peserta BJA berasal dari media terkemuka yang bermarkas di Jakarta. *Bisnis Indonesia*, *Investor Daily*, *Kontan*, *Forbes Indonesia*, *SWA*, *Bloomberg* (majalah dan TV), *Majalah Infobank*, dan *Katadata*, antara lain dari lingkungan media yang berfokus pada ekonomi-bisnis. Sedangkan yang dari media umum termasuk *Kompas* (harian, online, dan TV), *Tempo* (majalah dan harian), *The Jakarta Post*, *Media Indonesia*, *Suara Pembaruan*, *Republika*, *BBC Indonesia*, *Thomson Reuters*, *SCTV*, *CNN Indonesia* (TV dan online), *Jawa Pos*, *Radio Elshinta*, *VIVA News*, *Suara.com*, *Kumparan*, *Anadolu Agency*, *Tirto*, *Metrotvnews.com*, dan *Independen.id*.

Ada juga dari media khusus bukan-ekonomi bisnis. Termasuk *HAI magazine*, *Trobos*, *Livestock*, majalah *Kartini* (online), tabloid *Nova*, dan majalah *Femina*. Spektrum yang luas, bukan?



COVID-19

Tak dinyana oleh sebagian besar warga dunia, pandemi virus Corona (Covid) ternyata mendera sejak penghujung 2019. Gejalanya mulai muncul di Indonesia tak lama setelah BJW Medan (7-8 Desember 2019). Pada pertengahan Maret 2020 keadaan di negeri kita sudah genting. Pemerintah DKI lantas memberlakukan pembatasan sosial berskala besar (PSBB) mulai 10 April 2020. Ini yang pertama di Indonesia. Sejumlah provinsi kemudian menyusul.

BJA tak bisa mengada di tahun 2020 akibat pandemi Covid-19 yang terus memburuk. Pemberlakuan pembatasan kegiatan masyarakat (PPKM)—aturan yang jauh lebih ketat dari PSBB—berlangsung di 7 provinsi Pulau Jawa—DKI Jakarta, Jawa Barat, Banten, Yogyakarta, Jawa Tengah, Jawa Timur, dan Bali—sejak 11 Januari 2021. Tak lama berselang, aturan ini berlaku untuk seluruh Indonesia.

Setelah 2 tahun menghantui dunia, pandemi Corona barulah mereda. Presiden Joko Widodo mencabut pemberlakuan PPKM pada penghujung 2022. Adapun penggunaan masker, itu masih ia sarankan.

BJA baru mengada lagi di tahun 2021 dan tanpa keterlibatan Kedubes Australia lagi. Saat itu kepemilikan saham mayoritas (89,12%) PermataBank telah beralih dari Astra International—Standard Chartered ke Bangkok Bank.

Kelas di masa yang belum terbebas dari pandemi Corona ini tidak bermuka-muka langsung lagi melainkan secara daring (*online*). Tentu ada plus-minusnya.

Sisi positifnya, wilayah cakupan BJA menjadi menasional untuk kali pertama. Peserta tak hanya mereka yang berbasis di Jakarta lagi. Selain dari sekeliling Ibukota, yang ikut termasuk dari Batam, Boolang Mangondow (Sulut), Jambi, Pekanbaru, Makassar, Maros (Sulawesi Selatan), Palu, Jayapura, Bandar Lampung, Palembang, Lombok Barat, Pontianak, dan Semarang. Dari 18 orang lulusan, satu orang berpulang tak lama setelah wisuda yakni Ihya Ulum Al-dim. Wartawan *Katadata* yang berambut lurus-panjang ini termasuk 1 dari 3 lulusan terbaik di angkatan 2021.

Segi negatifnya? Interaksi tak semaksimal yang di ruang belajar di lantai 21 Gedung PermataBank, di Jl. Sudirman, Jakarta. Sinyal yang belum stabil di kawasan tertentu Indonesia menjadi kendala utama. Pula, jarak yang jauh sehingga pemantauan secara intens tak mungkin dilakukan para pengajar dan mentor. Satu lagi yang mesti disebut adalah disiplin peserta yang tidak serupa tinggi. Aturan *open camera* di setiap sesi, misalnya, tak selalu mereka patuhi. Ada saja alasannya, termasuk sinyal yang labil.

Di paruh ke-2 tahun 2022 BJA angkatan ke-9 berlangsung. Pesertanya 18 orang. Mereka berasal dari Ngawi, Bandar Lampung, Makassar, Banda Aceh, Denpasar, Jambi, Medan, Lombok Barat, Manado, Jayapura, dan Maumere (NTT) selain dari kitaran Jabodetabek. Karya merekalah yang termaktub dalam kitab ini.





Duhai, BJA telah sedekade! Kalau saja pandemi Corona tidak mendera, sudah 10 angkatan pula lulusannya. Orang yang mengurus program pendidikan terlama dan tertua di lingkungan AJI Indonesia ini telah silih datang dan pergi.

Bu Leila Djafar, Mas Alfianto Domy Aji dan Mas Bayu Irawan—3 sosok penting dari PermataBank yang turut membidani dan giat mengurus BJA selama bertahun-tahun sudah agak lama berpaling ke korporasi lain. Kini giliran Mbak Richele Maramis yang pensiun.

Pergantian ‘pemain’ juga berlangsung di barisan AJI Indonesia dalam 10 tahun terakhir. BJA mulai mengada di era kepemimpinan Eko ‘Item’ Maryadi (Ketua) — Suwarjono (Sekjen). Pasangan ini berdinasi pada 2011-2014. Penerus mereka adalah Suwarjono—Arfi Bambani (2014-2017), Abdul Manan—Revolusi Riza (2017-2020), dan Sasmito Madrim—Ika Ningtyas (2020-2023). Pemilihan pimpinan berikutnya akan berlangsung tahun ini juga.

Mentor BJA juga silih berganti yakni Rusdi Mathari (2013; ia sudah almarhum), Dwi Setyo Irawanto (panggilannya: Siba; 2015), Wahyu Dhyatmika (panggilannya: Komang; 2016), Stefanus Arief Setiaji (2017-2018), Eddy Can (2019), dan Christine Novita Nababan (sejak 2021). Stefanus Arief Setiaji dan Christine Novita Nababan (Birong) merupakan alumni angkatan ke-1.

Febrina Siahaan dan saya saja yang masih terus bertugas mementori sejak angkatan pertama. Saya sendiri masih dipercaya sebagai Kepala BJA.

Lantas, bagaimana dengan para lulusan program ini; seperti apa keadaannya sekarang? Selulus BJA umumnya mereka lekas berpromosi di tempat kerja lama atau baru. Ada juga yang telah menjadi petinggi redaksi. Stefanus Arief Setiaji, misalnya, kini berstatus *content manager* di *Bisnis Indonesia*.

Ada juga yang sudah keluar dari orbit media massa. Rika Novayanti, umpamanya, sudah tidak di *Bisnis Indonesia* lagi melainkan di NGO internasional sejak beberapa tahun terakhir. Kritis dan berpembawaan merdeka, ia angkatan pertama BJA. Sedang Khoirul Amin (angkatan ke-3), dia sudah pindah dari *The Jakarta Post* ke Pfizer. Ia menejer di produsen obat-obatan tersebut.

Selain Ihya Ulum Al-dim, ada satu lagi peserta yang sudah tiada. Dia adalah Rudolf Santana dari Angkatan 2013 (pertama). Ya, selama 10 tahun mengada, banyak yang terjadi pada BJA.

Satu hal yang perlu kita catat, dengan caranya sendiri buah kerjasama indah PermataBank—AJI Indonesia—Kedutaan Besar Australia—ini telah bersumbangsih untuk menyehatkan media massa di dalam negeri. Sesuatu yang keren, bukan?

P. Hasudungan Sirait adalah mentor dan Kepala BJA sejak 2013

Lampiran: daftar lulusan BJA sejak 2013.

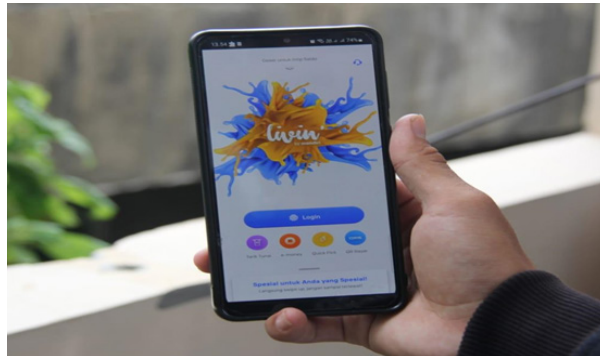


Andre Prasetyo Nugroho

Lampung Post

Andre Prasetyo Nugroho merintis karir jurnalistik di Lampung Post Media Group pada awal tahun 2022. Saat ini dia bertugas meliput isu-isu pendidikan, kesehatan, lingkungan, gender, dan isu-isu marjinal. Selain menulis di cetak dan daring, Andre mengisi platform video untuk kanal Metro TV.

Si Paling Konsumtif di Era Pembayaran Digital



Khansa Ranbia, mahasiswi tingkat akhir di Universitas Lampung berjalan ke sana-kemari ketika paket yang ia beli dari salah satu toko online langganannya hampir tiba.

Khansa tahu sebab notifikasi ponselnya menunjukkan jika paket akan di antar ke rumahnya. Ekspresi wajahnya mulai senang karena lipstik yang ia beli kan tiba.

Sebelum pembayaran digital menjadi tren seperti sekarang, Khansa mengaku memang sudah sering berbelanja secara online. Mulai dari baju, tas, perias wajah dan keperluan lainnya lebih sering ia beli melalui kanal aplikasi toko online. Namun, munculnya pembayaran digital terutama di Lampung bak anak muda terpapar heroin. Candu, dan membuatnya semakin sering berbelanja.

"Karena kan gampang itu ya tinggal pencet-pencet, check out terus sampai rumah",katanya saat diwawancarai di kediamannya yang berlokasi di Bandar Lampung, Senin, 2 Januari 2023.

Kakinya tidak perlu beranjak dari kasur kesayangannya untuk membeli barang yang ia inginkan. Hanya perlu tangannya bergerak sembari merebahkan badan di kasur, barang yang ia cari pun akan segera ditemukan.

Tak perlu waktu lama bagi Khansa untuk menentukan barang yang akan dibeli. Selagi ada uang di dompet digital, barang yang membuatnya tertarik akan langsung ia beli. Meskipun sebenarnya barang yang dibeli kadang tidak selalu ia perlukan.

"Kalau gabut kan biasanya scroll-scroll terus ketemu kok ada yang lucu, jadi ya 'check out'", katanya.

Dalam sepekan, Khansa bisa melakukan transaksi sebanyak 3-4 kali di aplikasi belanja online, yang semuanya dibayar melalui pembayaran digital. Hingga dalam satu bulan ia bisa menghabiskan rata-rata Rp 300 ribu hingga Rp 2 juta rupiah hanya untuk belanja online.

Menurut Khansa membeli barang secara online jauh lebih mudah, Terlebih untuk Khansa yang memang malas keluar rumah, berbelanja secara online bisa menjadi solusi dalam memenuhi kebutuhannya.

Saking malasnya kala itu, Khansa pernah membeli kapas dan tisu secara online. Padahal kedua barang tersebut bisa ia dapat di warung dekat rumahnya yang hanya berjarak selemparan batu. Namun karena malas keluar, ia lebih memilih belanja secara online meski harus menunggu beberapa hari.

"Aku tercandu-candu belanja online," kelakar Khansa dengan tertawa.

Sebagai mahasiswa Khansa sadar, kemudahan yang didapat dalam transaksi digital membawa dampak pada dirinya yang semakin boros dalam berbelanja. Ia pun merasa lebih impulsif untuk berbelanja sesuatu semenjak menggunakan transaksi digital, ia kurang bisa mengontrol diri.

Apalagi saat melihat tampilan gambar di aplikasi yang terkesan lebih menarik dan bagus membuat dirinya semakin tergoda untuk membeli. Bahkan Khansa mengaku pernah melakukan transaksi digital hingga puluhan juta. "Aku pernah beli 'photocard' idol Korea sampai 13 juta itu aku pakai shopee pay", ucapnya.

Photocard adalah foto ukuran kecil yang menyerupai bentuk kartu. Nilai tersebut menjadi transaksi terbesarnya menggunakan pembayaran digital kala itu. Namun tak berselang lama sebagian besar dari photocard tersebut akhirnya dijual. Hanya menyisakan beberapa saja untuk dikoleksi.

Sampai saat ini dia masih membeli photocard namun dalam jumlah yang lebih kecil, "Kalau yang sekarang-sekarang ini paling photocard semua paling Rp 1 juta - 2 juta paling mahal yang punya", katanya.

Perilaku seperti ini tidak hanya dialami oleh Khansa, mudahnya transaksi pembayaran secara digital membuat banyak penggunanya kalap mata. Ananda Tiara Putri, mahasiswi Universitas Darmajaya mengaku juga kerap menggunakan pembayaran digital untuk belanja.

Sambil memegang ponselnya Tiara bercerita, dia bisa menghabiskan banyak waktu luangnya hanya untuk melihat barang-barang yang ada di e-commerce. Baju, aksesoris dan skincare menjadi barang yang paling sering ia beli. Di luar itu jika ada barang yang membuatnya tertarik, ia juga tak ragu untuk membeli barang tersebut.

Terlebih jika dia sedang memiliki uang digital yang cukup. Terhitung transaksinya dalam satu bulan bisa mencapai 16 kali bahkan lebih. Artinya dalam satu minggu ia bisa belanja online 3-4 kali.

Tiara belum lama menggunakan pembayaran digital, ia baru menggunakannya pertengahan tahun 2022. Sebelum menggunakan pembayaran digital, dia biasa menggunakan fitur bayar di tempat atau Cash on Delivery (COD). Namun karena dirasa lebih mudah, dia pun beralih ke pembayaran digital hingga saat ini.

Tiara mengakui setelah menggunakan pembayaran digital membuatnya menjadi lebih boros. Dengan menggunakan pembayaran digital mempermudah ia untuk membeli berbagai macam barang tanpa harus takut kurang uang.

"Kalau e-money itu kita bakal ngeluarin uang terus-menerus dalam waktu yang tidak ditentukan. Karena mudah itu tadi", katanya. Alhasil pengeluarannya pun meningkat.

Dalam satu bulan dia bisa menghabiskan uang mulai dari enam ratus hingga Rp 1 juta hanya untuk belanja online. Ini belum termasuk pemesanan makanan dan minuman secara online yang juga menggunakan pembayaran digital. Sebenarnya transaksi belanja online ini lebih besar jumlahnya dari kebutuhan makan dan minumannya. Sebagai anak kos, Tiara lebih memilih untuk memasak sendiri ketimbang membeli di luar.

Meski begitu bagi Tiara terdapat sensasi tersendiri ketika berbelanja online. Dia merasa senang dan sampai menunggu-nunggu datangnya barang yang ia pesan. "Kadang tuh paket sedang menuju ke alamat lokasi itu udah nunggu-nungguin banget dari pagi sampai sore nungguin bener. Pokoknya senang", ucapnya.

Mudah dan praktisnya transaksi online ternyata membuat Tiara menjadi malas untuk berbelanja secara langsung. Saking gilanya belanja online, Tiara sampai pernah membeli kulkas secara online untuk mengisi kosannya.

Ini bahkan membuat teman-temannya sampai geleng-geleng kepala kala itu. "Dari pada kalau belanja langsung kan kita harus antre trus kadang belanja langsung itu lebih mahal, jadi lebih suka belanja online", katanya.

Menarik Diri dari Warung Konvensional

Tak jauh tabiatnya dengan Tiara dan Khansa, Aprilia yang merupakan mahasiswi Politeknik Negeri Lampung (Polinela) juga merasakan sensasi yang sama. Transaksi digital memang terobosan paling menarik baginya. Lagi-lagi karena mudah dan praktis. Melalui pembayaran digital ia tak perlu repot belanja secara langsung. Apalagi ketika kegiatan di kampus sedang padat-padatunya. “

“Sebenarnya kalau belanja online itu harus nunggu ya, enggak langsung sampai. Tapi kalau langsung (belanja) enggak ada waktu,” jelasnya.

April memang biasa berbelanja secara online, bahkan untuk keperluan pribadi seperti pakaian, skincare, sepatu, aksesoris dan kebutuhan lainnya. Sambil tertawa kecil, April bercerita pernah membeli sabun cuci dengan harga sepuluh ribu melalui Shopee.

Ternyata hingga saat ini ia masih sering melakukannya meski sabun tersebut sebenarnya ada di warung konvensional dengan harga yang sama. Padahal jarak kos April dengan warung hanya 100 meter.

“Kalau mau beli offline jadi capek buat jalan ke toko nya, karena kegiatan kampus banyak”, jelasnya.

Gadis berkacamata ini secara kuantitas memiliki transaksi lebih kecil dari Tiara dan Khansa. Dalam sebulan transaksinya tak lebih dari tujuh kali. Pengeluaran perbulannya untuk belanja online pun tiga hingga lima ratus ribu.

Namun, untuk uang sakunya per bulan yang berada di kisaran Rp 700 ribu hingga Rp 800 ribu pengeluaran itu sudah cukup besar. Terlebih April adalah anak rantau, yang juga indekos di Bandar Lampung.

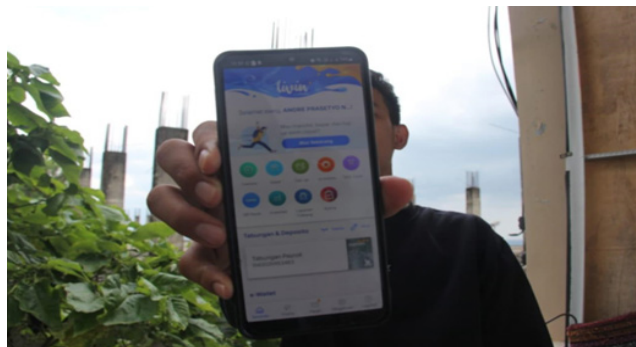
Tak bisa dipungkiri kata April, pembayaran digital jadi salah satu pemicu ia jadi lebih boros. “Kadang suka khilaf, beli di luar rencana. Kok bagus ya barang ini, trus ada uangnya jadi (beli)”, ungkapanya.

Bertemu di tempat terpisah, Masaini yang merupakan orang tua dari Tiara menyinggung soal biaya hidup anak sekarang yang cukup besar. Menurutnya, ini terlampaui beda dengan zamannya kuliah.

“Kalau anak sekarang lebih boros ya. Apa saja dibeli”, katanya.

Masaini mengaku memberikan uang saku anaknya sekitar satu juta dalam sebulan. Namun kadang belum genap satu bulan, Tiara sudah meminta dikirimkan uang lagi.

“Ya buat macam-macam kebutuhan pribadi, kuliah atau lainnya”, katanya. Kadang jika sudah terlalu boros, iapun menyetop dan menasihati anaknya tersebut agar tidak sering berbelanja yang tidak penting.



Seperti Dendam Puas Harus Dibayar Tuntas

Fenomena perilaku konsumtif dari ketiga mahasiswa di Lampung itu sudah dicerminkan sejak lama oleh nenek moyang kita. Tidak ada manusia di muka bumi ini tidak ada kebutuhan masing-masing. Sosiolog Universitas Lampung, Bartoven Vivit menjelaskan kebutuhan dasar manusia seperti sandang, pangan, dan papan akan terpenuhi bagaimana pun caranya.

“Kalau orang zaman dahulu itu, atau kalau dia tidak bisa mencari sendiri kemudian dia mencoba untuk bertukar atau barter,” katanya saat diwawancarai langsung, Rabu, 11 Januari 2023.

Akan tetapi menurut Vivit, zaman semakin berubah dan perubahan sosial budaya yang besar ini membuat manusia menginginkan sesuatu saat ini, bukan atas kebutuhan saja tapi atas dasar keinginan dan kepuasan yang harus ditebus segera. Keinginan ini acapkali hanya sebagai hasrat, gengsi atau sering kali hanya tidak ingin tergerus zaman.

“Konteksnya bisa jadi karena gaya hidup, pengaruh lingkungan, pengaruh pertemanan, apalagi sekarang ada teknologi media sosial. Atau mungkin dia mau buat konten atau dia mau pamer atau memperlihatkan ini lo saya hidup sekarang kan ibarat dari satu topeng ke topeng lain di media sosial,” jelasnya.

Pengaruh-pengaruh yang disebutkan Vivit itu membuat masyarakat memenuhi keinginannya berkorelasi gaya hidup yang konsumtif. Ia memberi studi kasus misal individu masuk dalam satu kelompok yang memiliki gaya hidup mentereng, bermandikan emas, dan bersayapkan uang kertas, individu tersebut secara perlahan akan mengikuti gaya hidup kelompok tersebut.

“Akhirnya kita menjadi boros, menginginkan hal-hal yang bukan dasar itu namanya gaya hidup, termasuk prestise,” ujarnya.

Vivit menerangkan ada yang dipertaruhkan dalam kehidupan serba konsumtif dan modern zaman ini, yakni status sosial. Gaya hidup mentereng, prestise dan juga gengsi itu dalam nilai sosial mendorong individu kemudian menjadi konsumtif.

“Misalnya berbelanja atau perilaku konsumtif yang berlebihan tidak berdasar kebutuhan . jadi lebih dari kemampuan. Kadang lebih besar pasak daripada tiang, karena ada yang status yang ia ingin dapatkan, status bahwa dia sudah menjadi bagian dari suatu kelompok yang membuatnya merasa lebih tinggi dibanding yang lain,” tuturnya.

Ia menambahkan perilaku konsumtif memang membuat orang candu dan tergila-gila, apapun akan dilakukan untuk mendapat apa yang mereka inginkan. Ada orang yang benar-benar sudah tergila-gila apapun dilakukan. Karena setelah mendapatkan sesuatu yang individu inginkan, bakal ada rasa kepuasan secara pribadi dan sosial.

“Jadi kepuasan orang tidak hanya puas membeli hal-hal yang dibutuhkan, tapi ada rasa merasa percaya diri, harga dirinya menjadi naik dan merasa keren. Tidak peduli lagi dan mengabaikan bahwa ini substansi atau tidak, ini kebutuhan atau tidak. Nah itu berlaku secara sosiologis,” ungkap Vivit.

Keniscayaan yang Tak Terhindarkan

Digitalisasi adalah suatu keniscayaan. Hal itu dikatakan oleh Kepala Tim Kantor Perwakilan Bank Indonesia Provinsi Lampung, Arry Priyanto. Baginya kebutuhan masyarakat akan metode pembayaran digital yang serba dalam satu genggam, cepat, aman dan murah harus dapat difasilitasi. Hal ini tentunya membutuhkan dukungan dari infrastruktur sistem pembayaran yang diarahkan pada infrastruktur yang lebih modern, efisien, dan aman dengan memanfaatkan teknologi terkini.

“Untuk itu, Bank Indonesia telah mencanangkan blueprint sistem pembayaran Indonesia 2025, pada tahun 2019 dalam rangka menavigasi sistem pembayaran nasional di era digital. Hal inilah yang kemudian berperan strategis sebagai pondasi dalam menjawab tantangan yang muncul di saat pandemi Covid-19 untuk menghadirkan cara-cara pembayaran yang inovatif dalam memitigasi penyebarannya,” kata Arry dalam keterangan tertulisnya yang diterima Lampost.co, Selasa, 10 Januari 2023.

Arry menambahkan kehadiran pembayaran digital tentunya membawa perubahan perilaku transaksi agen-agen ekonomi, seiring dengan berbagai dampak positif yang dihidirkannya, terutama efisiensi dalam bertransaksi, menjadi lebih cepat, mudah, murah, dan aman.

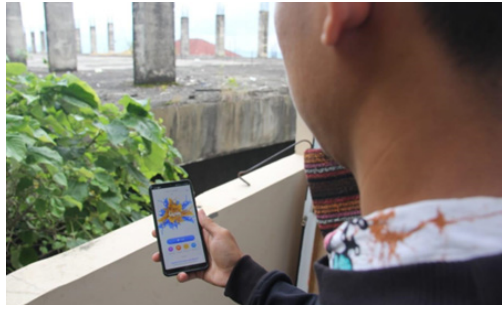
“Kami membuat program-program kampanye terintegrasi guna membangun awareness masyarakat secara paripurna mengenai produk dan layanan keuangan digital, termasuk risiko-risiko yang melekat. Sebagai contoh, Bank Indonesia terus mengkampanyekan Cinta Bangsa Rupiah yang mengusung perlunya masyarakat untuk bijak dalam bertransaksi, berbelanja, dan berhemat sehingga berdampak positif pada inflasi, investasi, dan pertumbuhan ekonomi,” ungkapnya.

Pertumbuhan Pembayaran Digital di Lampung

Sejalan dengan meningkatnya aktivitas perekonomian Provinsi Lampung, data dari Statistik Sistem Pembayaran dan Infrastruktur Pasar Keuangan Provinsi Lampung 2022, transaksi dengan Alat Pembayaran Menggunakan Kartu (APMK) Provinsi Lampung mengalami perkembangan dengan pertumbuhan nominal transaksi kartu ATM/Debit sebesar 33,79% year over year (yoy) . Dan pada triwulan III 2022 naik sebesar 28,99% (yoy).

Selaras dengan perkembangan transaksi kartu ATM/Debit, penggunaan kartu kredit pada triwulan III 2022 juga mengalami pertumbuhan sebesar 28,55% (yoy). Selain APMK, tren penggunaan Uang Elektronik (UE) di Provinsi Lampung juga terus berlanjut. Pada triwulan III 2022, dana float atau nilai uang elektronik yang merupakan kewajiban penerbit kepada pengguna tercatat sebesar Rp 135,94 miliar atau tumbuh 213,88% (yoy). Peningkatan penggunaan APMK dan UE ini didorong dengan adanya perubahan perilaku masyarakat dalam bertransaksi non-tunai khususnya pasca pandemi Covid-19.

Selain APMK dan UE, transaksi pembayaran digital juga dapat melalui infrastruktur yang dikelola Bank Indonesia, yaitu RTGS (Real Time Gross Settlement) dan SKNBI (Sistem Kliring Nasional Bank Indonesia). RTGS digunakan sebagai sarana transfer dana elektronik untuk transaksi bernilai besar, yaitu Rp 100 juta ke atas dan bersifat segera. Pada November 2022, volume transaksi RTGS di Provinsi Lampung sebanyak dua ribu transaksi dengan nominal transaksi sebesar Rp 2,98 triliun.



M-Banking merupakan salah satu instrumen pembayaran digital yang mempermudah masyarakat saat ini.
Andre Prasetyo Nugroho.

Adapun volume transaksi melalui SKNBI pada November 2022 mencapai 20 ribu transaksi dengan nominal Rp1,10 triliun, mengalami peningkatan dibandingkan bulan sebelumnya sebesar Rp1,09 triliun.

Menanggapi data tersebut, Guru Besar Fakultas Ekonomi dan Bisnis (FEB) Universitas Lampung Prof. Nairobi mengatakan bahwa kemudahan revolusi digital telah mendisrupsi fungsi-fungsi konvensional sektor keuangan, termasuk mengubah perilaku transaksi yaitu menggeser pola konsumsi ke penggunaan platform digital sehingga menuntut metode pembayaran yang serba mobile, cepat, dan aman.

Menurut Nairobi hal ini mendorong tumbuhnya inovasi digital seiring dengan efisiensi dalam mengakses dan memanfaatkan informasi, dan memungkinkan lahirnya model bisnis, industri, dan sumber perekonomian baru.

“Sistem pembayaran yang lancar, diimbangi dengan sistem moneter dan stabilitas sistem keuangan yang baik diyakini akan menjadi basis bagi pertumbuhan perekonomian dan kesejahteraan,” katanya, Kamis, 19 Januari 2023.

Lebih dalam lagi ia menjelaskan, pembayaran digital yang lebih praktis dan efisien berdampak positif bagi para pelaku usaha retail, UMKM, maupun pelaku usaha besar di Lampung.

“Kehadiran pembayaran digital turut berkontribusi dalam menyokong pemulihan perekonomian daerah pasca pandemi Covid-19 dan mempertahankan daya konsumsi masyarakat,” pungkasnya. (CK7)



Ayu Utami Saraswati

Infobank

Ayu Utami Saraswati, biasa dipanggil Ayu, mengawali karir di dunia jurnalisme sebagai wartawan online di tangerangonline.id pada 2016. Kala itu, Ayu masih berstatus mahasiswa tingkat akhir di UIN Syarif Hidayatullah Jakarta, prodi Komunikasi dan Penyiaran Islam (KPI). Pada 2017, setelah mendapat gelar sarjana, Ayu bekerja di Majalah Infobank, hingga kini. Sudah delapan tahun Ayu bekerja sebagai wartawan, profesi yang menjadi impian Ayu sewaktu remaja dulu. Sehari-hari Ayu meliput dan menulis berita seputar ekonomi, industri jasa keuangan dan perbankan, di samping itu suka menulis puisi dan cerpen yang tertuang dalam blogger; merangkai-aksara.blogspot.com.

Peta Persaingan Bank Menuju Digital



“Kita tidak akan bisa mengendalikan angin saat berlayar, tapi kita bisa menyesuaikan layarnya”. Kalimat ini sekiranya memberi gambaran singkat tentang proses transformasi digital yang sedang terjadi di industri perbankan Tanah Air saat ini. Bank memang tidak bisa mengendalikan zaman yang terus berubah, tetapi bank harus mampu menyesuaikan diri dan beradaptasi di tengah perubahan zaman itu.

Setidaknya, terdapat tiga aspek utama yang mendorong pengembangan transformasi digital bank di Indonesia, yaitu peluang digital (*digital opportunity*), perilaku digital (*digital behavior*), dan transaksi digital (*digital transaction*). Pertama, di sisi peluang digital. Indonesia diprediksi akan memasuki masa bonus demografi dengan periode puncak antara 2020-2030. Hal ini ditandai dengan jumlah usia produktif yang mencapai dua kali lipat lebih banyak dibandingkan dengan jumlah penduduk usia anak dan lanjut usia. Besarnya jumlah penduduk usia produktif menyediakan sumber tenaga kerja, pelaku usaha, dan konsumen potensial yang sangat berperan dalam percepatan pembangunan.

Benar saja. Pada pertengahan 2022 lalu, jumlah penduduk usia produktif telah melampaui dua kali lipat lebih banyak dari jumlah penduduk usia anak dan lanjut usia. Merujuk pada data Direktorat Jenderal Kependudukan dan Pencatatan Sipil (Dukcapil) Kementerian Dalam Negeri, jumlah penduduk Indonesia tercatat sebanyak 275,36 juta jiwa per Juni 2022. Dari jumlah tersebut, ada 190,83 juta jiwa (69,3%) penduduk Indonesia yang masuk kategori usia produktif (15-64 tahun). Sedangkan, 84,53 juta jiwa (30,7%) merupakan penduduk yang masuk kategori usia tidak produktif. Rinciannya, sebanyak 67,16 juta jiwa (24,39%) penduduk usia belum produktif (0-14 tahun) dan sebanyak 17,38 juta jiwa (6,31%) merupakan kelompok usia sudah tidak produktif (65 tahun ke atas).

Berdasarkan data tersebut, maka bonus demografi tinggal menunggu dipetik buahnya. Sebab, bonus demografi ini disebut-sebut akan membawa “berkah” di masa depan, dan menjadi salah satu peluang terciptanya ekosistem digital di negeri ini. Penduduk usia produktif, yang meliputi generasi muda atau generasi milenial, memiliki karakteristik *digital minded*, *digital savvy* atau berteman baik dengan teknologi. Sehingga, ke depan generasi ini bisa menjadi sumber talenta digital dan konsumen yang banyak menggunakan perangkat teknologi. Tentu saja, hal ini berpotensi mendorong pertumbuhan ekonomi dan keuangan digital. Ekonomi digital Indonesia diproyeksikan tumbuh 20% dari 2021 menjadi US\$146 miliar pada 2025, dan diprediksi akan terus meningkat.

Kedua, di sisi perilaku digital. Hal itu terlihat dalam peningkatan penetrasi internet di Tanah Air. Berdasarkan laporan bertajuk Profil Internet Indonesia 2022 oleh Asosiasi Penyelenggara Jasa Internet Indonesia (APJII), terjadi peningkatan persentase penetrasi internet di Indonesia. Pada 2021-2022, tingkat penetrasi internet di Indonesia sebesar 77,02%. Angka ini naik dari 2019-2020 yang tercatat 73,70%. Dari survei ini pun tersingkap bahwa salah satu alasan masyarakat menggunakan internet ialah untuk dapat mengakses layanan keuangan.

Pesatnya perkembangan teknologi memang telah mengubah perilaku dan pola transaksi nasabah menjadi serbadigital. Geliat transformasi digital salah satunya dipicu oleh pandemi Coronavirus Disease 2019 (COVID-19) yang melanda Tanah Air pada awal 2020 lalu. Ketika pembatasan sosial berskala besar dilakukan, seluruh kegiatan perbankan nasabah dipaksa beralih ke digital channel atau kanal digital. Kebiasaan ini pun terus berlanjut, bahkan makin menguat. Alhasil, nasabah makin jarang datang langsung ke kantor cabang perbankan.

Tahun lalu, sejumlah bank memutuskan untuk menutup kantor cabangnya. Hal ini mengakibatkan penyusutan jumlah kantor cabang bank. Merujuk pada data Statistik Perbankan Indonesia (SPI) yang dikeluarkan Otoritas Jasa Keuangan (OJK), jumlah kantor cabang bank umum pada Agustus 2022 tercatat 25.842 kantor cabang. Jumlah tersebut turun 12,94% secara tahunan (*year on year/yoy*) atau 3.841 unit jika dibandingkan dengan Agustus 2021 yang sebanyak 29.683 kantor cabang.

Merosotnya jumlah kantor cabang berbanding terbalik dengan transaksi melalui kanal digital yang justru memelasat. Bank Indonesia (BI) mencatat, per Oktober 2022 nilai transaksi digital banking naik 38,38% *yoy* menjadi Rp5.184,1 triliun. Sementara itu, nilai transaksi uang elektronik pada periode yang sama tumbuh 20,19% (*yoy*) menjadi Rp35,1 triliun. Akselerasi digital perbankan di Indonesia juga ditandai dengan meningkatnya penggunaan pembayaran digital melalui *Quick Response Code Indonesian Standard* alias *QRIS*.

Fitria Irmis Triswati, Kepala Bagian Prakiraan Sistem Pembayaran BI, mengatakan bahwa tren volume transaksi *QRIS* hingga Agustus 2022 meningkat menjadi 91,73 juta atau senilai Rp9,66 triliun. Secara *yoy*, nilai transaksinya meningkat 184% dan 13% secara *on the month*. Jumlah pengguna *QRIS* hingga Agustus 2022 meningkat 14,6% (*month on month*) dibandingkan dengan Juli 2022. "Dengan demikian, hingga Agustus 2022, jumlah pengguna *QRIS* sudah mencapai 12 juta pengguna dengan peningkatan signifikan pada Agustus sebesar 1,55 juta," ujar Fitria, beberapa waktu lalu.

Kondisi ini makin memperjelas bahwa fokus bank-bank saat ini telah beralih, mengikuti kebiasaan baru nasabah yang serba digital dengan mengadopsi teknologi-teknologi digital – ketimbang memperbanyak jumlah kantor cabangnya. Oleh karena itu, pertumbuhan transaksi digital menjadi faktor ketiga yang turut melatarbelakangi transformasi digital perbankan. Dengan adanya ketiga faktor tersebut, suatu keharusan bagi bank untuk bertransformasi menuju era perbankan digital, bila tak ingin ditinggalkan nasabahnya.

Persaingan Bank Digital: Siapa Berhasil Masuk Babak Final?

Semenjak pandemi, bank-bank mulai gencar meningkatkan layanan digitalnya. Apalagi, kemunculan bank digital atau *neobank* – bank yang beroperasi seutuhnya secara digital, tanpa jaringan cabang fisik tradisional – makin memperkuat sengitnya persaingan bank dalam bertransformasi digital. Saat ini, semua bank sedang bernafsu untuk *go digital*, baik bank konvensional maupun bank digital. Bank-bank berlomba untuk membuat layanan digital yang menarik hati nasabah. Kendati demikian, ketatnya pertarungan ini menimbulkan pertanyaan, siapa bank yang akan menang?

Menurut catatan *Infobank*, bank-bank di Tanah Air mulai menjalankan aksi transformasi digital sejak 2016. Saat itu, beberapa bank mulai meluncurkan produk perbankan digitalnya. Bank Tabungan Pensiunan Nasional (BTPN), misalnya, yang mengeluarkan produk digital bank bernama Jenius pada 2016. Kemudian, DBS Indonesia yang meluncurkan produk *digibank by DBS* dan Bank Bukopin dengan produknya bernama *Wokee*, setahun setelahnya. Pada 2018, ada PermataBank yang meluncurkan *Permata Mobile X*. Sementara, pada 2019, ada OCBC NISP yang meluncurkan *Nyala* dan Bank Danamon yang meluncurkan *D-bank*. Setahun kemudian atau pada 2020, UOB mengeluarkan produk digital bank bernama *TMRW*.

Berlanjut pada 2021, bank-bank digital mulai bermunculan, ada *Bank Jago*, *Blu by BCA Digital*, *Neobank* milik *Bank Neo Commerce*, *Seabank*, dan *Motion Banking* milik *MNC Bank*. Tak mau ketinggalan, bank-bank konvensional pun “fight back”, meramaikan persaingan perbankan digital dengan terus memperbarui dan memperkaya fitur serta layanan aplikasi *mobile banking*-nya. Misalnya, *BCA Mobile* milik *Bank Central Asia (BCA)*, *Livin’ by Mandiri* milik *Bank Mandiri*, *BRIMo* milik *Bank Rakyat Indonesia (BRI)*, *BNI Mobile Banking* milik *Bank Negara Indonesia (BNI)*, dan *BTN Mobile Banking* milik *Bank Tabungan Negara (BTN)*.

Bagi bank, senjata utama dari transformasi digital adalah seberapa canggih, seberapa lengkap, seberapa aman, dan seberapa menarik fitur *mobile banking* atau aplikasi perbankan digital yang dimiliki. Aspek lainnya, seperti kesiapan sumber daya manusia (SDM) bank di era digital dan kesiapan modal atau belanja teknologi juga menjadi faktor kunci keberhasilan bank agar unggul di tengah persaingan ini.

Riset Populix bertajuk “*Consumer Preference Towards Banking and E-Wallet Apps*” pada Mei 2022, yang melibatkan 1.000 responden berusia 18-55 tahun di Indonesia, menunjukkan bahwa *BCA Mobile* milik *BCA* adalah *mobile banking* yang paling digemari nasabah. Sebanyak 60% responden memilih aplikasi tersebut. Itu artinya, sekitar 600 orang memilih berbank dengan *BCA Mobile*.

Sementara, sebagian responden memilih *BRI Mobile* – *BRI* (26%), *Livin’ by Mandiri* – *Bank Mandiri* (25%), *BNI mobile banking* – *BNI* (23%), *Bank Syariah Indonesia* – *BSI* (9%), *Octo Mobile* – *CIMB Niaga* (5%), *Permata Mobile* – *Permata Bank* (5%), dan *BTN Mobile Banking* – *BTN* (4%) sebagai deretan aplikasi *mobile banking* yang mereka gunakan sehari-hari.

Sebagai bagian dari jajaran bank raksasa Tanah Air (KBMI 4), *BCA* sangat masif mengembangkan infrastruktur teknologi dan digitalisasi. Berdasarkan laporan tahunannya, investasi barang modal yang telah direalisasikan bank ini mencapai Rp3,3 triliun sepanjang 2021. Dari jumlah itu, belanja perlengkapan dan peralatan kantor, terutama terkait dengan pengembangan infrastruktur teknologi informasi (TI), *IT security*, dan jaringan, mencatatkan porsi terbesar, yakni Rp2,18 triliun.

Realisasi belanja teknologi ini juga meningkat Rp459 miliar atau naik 26,7% dibandingkan dengan 2020 yang senilai Rp1,72 triliun. Tak ayal, bank ini mampu menghadirkan serangkaian layanan di BCA Mobile, seperti QRku, Buka Rekening Baru, BagiBagi, Debit Online, Top Up Flazz, dan Lifestyle (pemesanan tiket pesawat dan hotel). Selain itu, ada solusi lain yang dikembangkannya, yakni VIRA (Virtual Assistant), aplikasi online investasi reksa dana dan obligasi, *merchant* BCA, halo BCA, dan OneKlik.

Dengan berbagai layanan tersebut, BCA berhasil mencatatkan peningkatan transaksi digital. Hera F. Haryn, *Executive Vice President Secretariat & Corporate Communication* BCA, menjelaskan, nilai transaksi *Application Programming Interface (API)* BCA naik 6,8 kali dalam dua tahun terakhir, nilai transaksi *QRIS* yang diproses melalui sistem BCA naik 7,8 kali dalam dua tahun terakhir, dan frekuensi transaksi *virtual account* juga naik 57% *yoy* pada semester pertama 2022.

Selain itu, jumlah nasabah BCA tercatat meningkat 37%, diikuti dengan jumlah pengguna *mobile banking* yang meningkat 33% dalam dua tahun terakhir. Jumlah transaksi *mobile banking* pun meningkat 2,5 kali lipat dalam dua tahun terakhir. Pada kuartal kedua 2022, volume transaksi *internet banking* BCA tumbuh 17% menjadi 1,2 miliar transaksi dibandingkan dengan kuartal yang sama tahun sebelumnya. Di periode yang sama, volume transaksi *mobile banking* BCA melonjak 53% menjadi 3,6 miliar transaksi. Sementara itu, nilai transaksi *internet banking* BCA mencapai Rp8.422 triliun dan *mobile banking* BCA mencapai Rp2.554 triliun pada semester pertama 2022.

"Kami melihat, tren digitalisasi semakin meningkat karena pandemi, dan kini *banking from home* telah menjadi sebuah standar baru bagi operasional perbankan. Dalam rangka merespons tren ini, BCA senantiasa melakukan berbagai inovasi layanan digital untuk memastikan platform perbankan transaksi yang aman dan andal, sekaligus menjadi solusi bagi kebutuhan nasabah," ujar Hera kepada *Infobank*, beberapa waktu lalu.

Kendati demikian, teknologi yang canggih terasa percuma jika tidak didukung SDM yang mumpuni. Terkait dengan hal ini, BCA mengembangkan tenaga kerja berkompentensi tinggi yang tangkas serta memiliki pola pikir untuk terus berkembang dan dinamis dengan cara merekrut lulusan terbaik perguruan tinggi, baik di dalam maupun luar negeri. Rekrutmen tersebut didukung promosi *corporate branding* serta kampanye karier yang melibatkan para pemimpin bank yang dilakukan secara aktif.

Seiring dengan berjalannya transformasi digital, BCA menggunakan aplikasi sistem pelacakan dan *Robotic Process Automation (RPA)* untuk mengelola proses rekrutmen. Pada 2021, bank ini telah berhasil mengimplementasikan 63 automasi proses rekrutmen melalui RPA. Dalam masa pandemi, BCA mengelola sebagian besar proses rekrutmen secara *online*, seperti melalui situs web karier, rekrutmen dari kampus, bursa kerja, seleksi, serta wawancara.

Selain itu, BCA menawarkan berbagai program pelatihan untuk pemula, seperti *BCA IT Trainee, Management Development Program, Wealth Management Program*, dan *Customer Relationship Officer Program*. BCA juga memberikan pelatihan kepada pekerja di semua fungsi dan tingkatan untuk memperkuat kompetensi digital serta menumbuhkan semangat inovasi. Program yang disediakan termasuk mengenai *RPA, low code programming, design thinking, UI/UX, data analytic, machine learning*, dan *remote working*.

Untuk mengembangkan kompetensi digital karyawan, BCA mengadopsi program digital “Buddy” yang disebut D-dy. Program ini merupakan sebuah inisiatif mentoring yang mengalokasikan “Digital Buddies” kebanyakan milenial untuk membantu pekerja yang kurang paham digital sehingga dapat memanfaatkan teknologi digital serta mempelajari berbagai platform digital dan tren pekerjaan baru di dunia digital. Selama pandemi, BCA menyelenggarakan sebagian besar program pelatihan dan pengembangan kompetensi secara *online*, seperti *e-learning*, *webinar* dan pembelajaran/kolaborasi secara *online*.

Pertumbuhan yang sama juga dialami BRI Mobile atau BRImo milik BRI. Kepada *Infobank*, Aestika Oryza Gunarto, *Corporate Secretary* BRI, mengungkapkan bahwa hingga akhir Juli 2022, pengguna BRImo tercatat 19,4 juta user dengan jumlah transaksi finansial mencapai 812,49 juta atau tumbuh 108,85% *yoy* dengan sales volume mencapai Rp1.199 triliun atau tumbuh 103,02% *yoy*. “BRI berkomitmen untuk terus menghadirkan layanan digital secara holistik untuk memenuhi kebutuhan nasabah melalui *financial super apps* milik BRI: BRImo. Peningkatan fitur akan terus dilakukan sebagai upaya meningkatkan kepuasan nasabah (*customer centric*),” katanya kepada *Infobank*, bulan lalu.

BRImo kian diterima dan diminati masyarakat. Hal ini tak lepas dari ratusan fitur di dalam BRImo yang terhubung dengan berbagai *aggregator/biller* terbaik. BRI juga memberikan *killer features* yang tentunya akan memberikan kemudahan dan kenyamanan bertransaksi. Adapun, fiturnya adalah Digital Saving, Registrasi BRImo, Fast Menu, Tarik Tunai Tanpa Kartu, dan Personal Financial Management. Saat ini, BRI juga tengah menyiapkan beragam fitur menarik yang mengedepankan *ecosystem transaction* di dalam BRImo. Karena itu, BRI optimistis transaksi digital melalui BRImo akan terus meningkat.

“Seiring dengan tren digitalisasi di tengah masyarakat, BRI memproyeksikan bahwa tren penggunaan *mobile banking* akan terus meningkat di masa depan. Ke depan, BRI telah menyiapkan fitur-fitur menarik yang bisa memenuhi kebutuhan nasabah secara sehari-hari. Beberapa *ecosystem* akan diintegrasikan ke aplikasi BRImo dengan berkolaborasi dengan beberapa fintech besar di Indonesia. Nantinya, fitur *ecosystem* tersebut akan menambah daya tarik baru pengguna BRImo untuk meningkatkan transaksi,” tambah Aestika.

Di sisi pengembangan SDM digital, BRI melakukan berbagai perubahan, pengembangan, dan pengelolaan human capital sepanjang 2021. BRI menjalankan program Brilian Next Leader Program (BNLP), yakni program perekrutan sekaligus pendidikan untuk menjaring kandidat-kandidat potensial sumber internal. Kemudian, BRILiaN Banking Officer Program (BBOP), yakni program perekrutan sekaligus pendidikan untuk mempersiapkan pekerja baru di level corporate title assistant. Selanjutnya, BRILiaN Scholarship Program (BSP), yakni pemberian beasiswa kepada mahasiswa yang sedang menempuh pendidikan S-1 yang memiliki kriteria tertentu dalam rangka rekrutmen pekerja BRI.

Ada pula BRILiaN Creativity Contest Program (BCCP), yakni program kompetisi bagi para peserta eksternal dan internal BRI untuk menuangkan ide-ide inovasi brilian, baik dalam bentuk kolaborasi tim maupun individu. Kemudian, BRILiaN Get Talent Program (BGTP), yakni program pencarian kandidat/*talent scouting* yang memiliki prestasi unggul berdasarkan rekomendasi pejabat yang berwenang.

Di jajaran bank KBMI 3, bank yang juga fokus dalam pengembangan SDM perusahaan di era digital adalah PermataBank. Meliza Musa Rusli, Direktur Utama PermataBank, menjelaskan bahwa ada lima komponen yang menjadi budaya SDM di PermataBank, yakni *integrity, partnership, responsiveness, innovation, caring*, dan *excellence*. Kelima hal ini semacam *value culture* dan *behaviour* sehari-hari. Setelah *culture* ini terbentuk, selanjutnya adalah bagaimana memberikan kesempatan kepada semua pegawai di PermataBank untuk melakukan pembelajaran.

“Prinsip utamanya memberikan kesempatan untuk *continuous learning*, dan *learning* ini penting sekali untuk terus diperkuat. Terakhir adalah strategi melakukan *talent acquisition, talent retention*, dan melakukan *alignment* daripada *talent skill*. Hal-hal ini yang menjadi fokus saya selama ini agar SDM PermataBank dapat terus berkembang untuk menghadapi segala perubahan,” kata Meliza kepada *Infobank*, beberapa waktu lalu.

Ke depan, Meliza memiliki visi untuk membuat PermataBank selalu tumbuh dan memberikan solusi keuangan lengkap serta menjadikan PermataBank sebagai *trusted partner* bagi pelanggan. Caranya, PermataBank terus berinovasi dengan seluruh *stakeholders* yang ada dan menghasilkan produk yang sesuai dengan kebutuhan semua pelanggan. “Kami juga harus menciptakan *culture* perusahaan yang sehat sehingga kami bisa memiliki konsistensi dalam memberikan kinerja yang terbaik dan menjadikan kebanggaan bagi *permata bankers* dan juga bisa menjadi perusahaan pilihan utama bagi talent yang berkualitas,” sambung Meliza.

Secara *digital capability*, PermataBank adalah salah satu yang terbaik. Abdy Salimin, Direktur Teknologi dan Operasi PermataBank, menyampaikan bahwa PermataBank memiliki *digital offering* yang memenuhi semua *market segment*, seperti *retail banking, syariah, SME*, atau *wholesale banking*. *Digital offering* tersebut di antaranya layanan *mobile banking super app* PermataMobile X dengan lebih dari 200 fitur unggulan terbaru, *internet banking* PermataNet dan Permata e-Business, PermataQR Pay di lebih dari 300.000 merchants, *Point of Sale* di lebih dari 20.000 merchants, API banking dengan 200 tipe API, penggunaan teknologi *Blockchain Trade Finance*, layanan *call center* dengan *Interactive Voice Response*, dan *Artificial Intelligence Voice Recognition*.

Selain itu, nasabah dapat merasakan pengalaman digital model *branch* di wilayah-wilayah pilihan di Indonesia yang menawarkan pengalaman yang *simple, fast*, dan *reliable*. Alhasil, volume penggunaan kanal digital di PermataBank naik lebih dari lima kali lipat, dari 220 juta volume pada 2016 menjadi 3,42 miliar volume pada Oktober 2022. *Mobile banking* PermataMobile X juga mencatatkan pertumbuhan positif. Selama tengah tahun pertama 2022, jumlah total transaksi *digital banking* PermataBank meningkat 25% *yoy* dan jumlah pengguna PermataMobile X meningkat 42% *yoy*.

“Dengan semakin meningkatnya kebutuhan masyarakat akan layanan perbankan digital, kami akan terus melakukan investasi yang diperlukan untuk mengembangkan inovasi perbankan berbasis teknologi. Inovasi digital PermataBank melalui PermataMobile X merupakan salah satu prioritas strategis dan langkah nyata kami untuk menciptakan produk dan layanan digital yang unggul, sekaligus menjadi solusi bagi nasabah dalam melakukan aktivitas perbankan. Perkembangan ini juga konsisten dengan aspirasi kami menjadi *universal bank* atau bank yang menawarkan produk dan layanan untuk semua segmen dan generasi,” kata Abdy, beberapa waktu lalu.

Lalu, dari deretan bank-bank yang *mobile banking*-nya paling banyak penggemar, siapakah bank yang akan berhasil menuju babak final? Menurut M. Zulkifli Salimi, Deputy Direktur Arsitektur Perbankan Indonesia, Departemen Penelitian dan Peraturan Perbankan (DPNP) OJK, tujuan utama bank menuju *go digital* adalah melayani kebutuhan nasabah. Kalau produk bank tidak sesuai dengan kebutuhan konsumen, mungkin digitalisasinya tidak mencapai tujuan, sebab tujuan akhir dari transformasi digital tetap customer atau nasabah. "Maka, di *blueprint* kami ada tentang *customer centric*, bahkan juga melayani *disability customer*," ujar Zulkifli kepada *Infobank*, beberapa waktu lalu.

Ia menambahkan, dalam transformasi digital, bank harus tersambung dengan layanan-layanan lain. Misalnya, pada *mobile banking*, bank tidak hanya menyediakan jasa perbankan, tapi juga tersambung dengan marketplace, dapat melakukan transaksi ke pasar modal untuk investasi, tersambung ke *e-money*, melakukan penyelesaian tagihan, dan sebagainya. Jadi, banyak fitur yang bisa memenuhi kebutuhan nasabah dalam satu tempat. Konsep ini disebut dengan *super app*.

"Kami mendorong kolaborasi. Di *blueprint* transformasi digital ada poin kolaborasi. Karena, dari *best practice* bank yang berkembang di negara lain, seperti itu. Jadi, ke depan, transaksi itu tidak hanya terkait dengan bank. Perlu kolaborasi dengan *marketplace* atau bank lain," tambahnya.

Kolaborasi memang menjadi poin penting dalam memenangkan persaingan bank di era digital – di mana, kolaborasi merupakan langkah bank untuk memperkuat ekosistem digitalnya. Berkaca pada bank digital sukses di Korea Selatan, yaitu Kakao Bank. Kakao sendiri berdiri pada 2010 dan memiliki neobank bernama KakaoBank yang berdiri pada 2016. Hingga saat ini, pengguna aktif KakaoBank mencapai 25% dari populasi penduduk di Korea Selatan dan memiliki *market cap* sebesar 33.16 triliun won atau senilai US\$28,3 miliar. Kakao melakukan *initial public offering (IPO)* pada Agustus 2021 dengan valuasi sekitar US\$28 miliar. Kunci sukses Kakao adalah kolaborasi ekosistem dengan menjangkau 50 juta pengguna KakaoTalk dan 22 juta KakaoPay, serta *aggressive pricing*.

Selain pengembangan di sisi teknologi dan memperkuat ekosistem digital, strategi terakhir untuk memenangkan persaingan di era digitalisasi perbankan adalah mengubah *mindset* atau pola pikir karyawan menjadi serbadigital. Seperti salah satu *quotes* dari Doug Conant, "*To win the marketplace, you must first win in the workplace*". Jika terlalu fokus pada kepentingan bisnis, proses digital di internal bank itu sendiri mungkin bisa terlupakan. Mendorong digitalisasi di perbankan bukan hanya bicara tentang teknologi, tapi juga harus melibatkan *people* dan *process*. Oleh karena itu, perubahan *mindset* karyawan juga merupakan hal penting untuk bank sukses menyongsong era digitalisasi.

Jadi, siapakah bank yang akan memenangkan persaingan di era digitalisasi? Berdasarkan paparan di atas, *Infobank* memprediksi bahwa ke depan bank yang memiliki SDM dengan *mindset* serbadigital, bank yang memiliki layanan atau produk yang memenuhi semua kebutuhan nasabah atau *super apps*, dan bank yang berhasil memperkuat ekosistem digitalnya dengan melakukan kolaborasi akan mampu memenangkan persaingan pasar dalam dunia perbankan digital. Untuk itu, bank perlu bekerja ekstra agar mampu memenuhi kriteria-kriteria tersebut sehingga berhasil keluar dari "ring tinju" sebagai pemenang dalam pertarungan sengit ini.

Pengalaman Serbamudah dan Cepat

Tidak pernah terbayangkan oleh Soesilowati, di umurnya yang kini menginjak 57 tahun, ia bisa mendapatkan layanan jasa keuangan perbankan dengan mudah dan cepat. Hanya melalui ponsel pintarnya, ibu tiga anak ini mampu menyelesaikan segala jenis pembayaran tagihan setiap bulannya, mulai dari tagihan kartu kredit, tagihan listrik, tagihan air, tagihan sekolah anak, sampai dengan tagihan internet/*wifi* di rumahnya.

Jika kilas balik pada 20 tahun silam, wanita yang akrab dipanggil Soesi ini harus datang ke *ATM* atau kantor cabang bank terdekat untuk membayar tagihan-tagihan bulanan tersebut. Baginya, hal ini sangat merepotkan. Ditambah, ia seorang ibu rumah tangga yang kala itu harus menjaga ketiga anaknya seorang diri tanpa bantuan asisten rumah tangga.

Meski tinggal di Jakarta, 20 tahun yang lalu, akses transportasi umum belum ramai seperti sekarang. Terkadang, Soesi beserta anak-anaknya harus berjalan kaki sekitar 5 KM menuju *ATM*. "Adakalanya saya membawa serta anak-anak untuk datang ke bank dengan berjalan kaki karena *'kan* tidak ada yang bisa jaga di rumah, sementara suami saya sesekali bekerja di luar kota. Jadi, mau tidak mau, anak-anak ikut juga (datang ke bank)," ungkapnya kepada *Infobank*, bulan lalu.

Selain untuk menyelesaikan tagihan-tagihan pembayaran rumah tangga setiap bulan, Soesi memanfaatkan kemajuan teknologi perbankan ini untuk mengirimkan uang kepada kedua orang tuanya yang tinggal di Banten. Anak kedua dari enam bersaudara ini juga rutin memberikan uang bulanan kepada kedua orang tuanya yang sudah berusia senja. Soesi sangat bersyukur, kemajuan teknologi perbankan bisa memudahkan langkahnya untuk terus berbakti kepada kedua orang tua. Wanita kelahiran September 1966 ini pun berharap, ke depan bank akan terus menyediakan layanan, sarana, serta fitur-fitur yang memudahkan dan sesuai dengan kebutuhan nasabah dari waktu ke waktu.

Hal yang sama juga dirasakan Rizkiya. Wanita yang sehari-harinya bekerja sebagai sekretaris di salah satu perusahaan konsultan hukum ini sangat terbantu dengan kehadiran fitur perbankan masa kini. Sebelumnya, Kiki, panggilan akrabnya, mengakui bahwa ia termasuk orang yang mudah tergiur promosi di situs belanja *online* sehingga membuatnya sangat sulit menabung. "Dulu, kalau misalnya lagi ada promo *skin care*, baju, sepatu, bener-bener sulit banget untuk *enggak* belanja. Pasti langsung *checkout* (via *e-commerce*). Hasilnya, gaji setiap bulan ludes tak bersisa," ujarnya kepada *Infobank*, bulan lalu.

Sejak awal 2020 lalu, atau saat pandemi, Kiki mulai sadar bahwa menabung itu penting dilakukan. Anak pertama dari dua bersaudara ini sempat merasa kesulitan secara finansial di masa-masa pandemi. Ketika itu, Kiki, yang tidak mempunyai tabungan sepeser pun, harus tetap membiayai kuliah adiknya. Untungnya, Kiki tidak terkena pemutusan hubungan kerja atau PHK di kantornya sehingga ia masih mendapatkan gaji bulanan, yang akhirnya sebagian besar ia gunakan untuk membayar biaya kuliah adiknya itu.

Kiki mulai terbantu untuk mulai menabung saat ia diperkenalkan dengan fitur tabungan berjangka. Fitur ini membantu Kiki rutin menabung karena fitur tabungan berjangka seperti "memaksa" nasabah menabung, dengan memotong saldo yang telah disepakati di awal pembuatan tabungan secara otomatis setiap bulan. Hingga kini, tabungan Kiki telah mencapai angka dua digit. "Alhamdulillah, ada fitur ini (tabungan berjangka). Sekarang lagi nabung untuk persiapan biaya menikah, hehehe. Doain ya bisa mencapai target," ungkap wanita kelahiran Jakarta, tahun 1995, ini.



Abdul Azis Said

Katadata.co.id

Abdul Azis Said bekerja di katadata.co.id sejak Juli 2021 di desk makro ekonomi. Abdul Azis menamatkan pendidikan sarjana di UIN Sunan Gunung Djati Bandung, program studi Komunikasi dan Penyiaran Islam angkatan 2017.

Selamat Datang Era Suku Bunga Tinggi

Kenaikan suku bunga acuan Bank Indonesia membuat sebagian nasabah perbankan mulai waswas dengan biaya yang harus dikeluarkan untuk membayar cicilan utang. BI mulai meninggalkan era bunga rendah sejak Agustus 2022, bertahap menaikkan bunga hingga mencapai 2,25% menjadi 5,75%.

Lantas bagaimana dengan bunga perbankan?

Suku bunga BI yang meningkat kerap direspons oleh perbankan dengan menaikkan bunga kredit sehingga mempengaruhi permintaan, termasuk ada kredit UMKM. Hal ini juga yang terjadi di era bunga tinggi pada 2013.

BI menaikkan suku bunga acuan sebesar 1,75% pada pertengahan 2013 dan mempertahankannya selama dua tahun berturut-turut. Kenaikan tersebut direspons dengan kenaikan bunga kredit dari 12,2% pada September 2013 menjadi 12,96% pada Desember 2014.

Kenaikan suku bunga BI yang direspons dengan suku bunga perbankan turut mempengaruhi pertumbuhan kredit UMKM sebagaimana tergambar dalam grafik di bawah ini.



Dalam grafik tersebut tergambar bahwa kredit UMKM kembali meningkat saat BI kembali melonggarkan kebijakannya dengan menurunkan suku bunga acuan sebesar 2,75% pada 2016.

Apakah kondisi tersebut berulang pada tahun ini?

Meski BI sudah menaikkan bunga hingga 2,25%, bunga kredit perbankan masih relatif landai. Rata-rata tertimbang suku bunga kredit hanya naik 1% pada sepanjang tahun lalu menjadi 9,15%.

Data juga menunjukkan, belum semua bank menaikkan bunga kredit secara signifikan, terutama di segmen UMKM berdasarkan data suku bunga dasar kredit (SBDK).

PT Bank Rakyat Indonesia Tbk (BRI) misalnya masih mematok rata-rata bunga kredit mikro sebesar 14% atau sama seperti posisi di akhir 2021 saat BI belum menaikkan bunga acuan. PT Bank Mandiri Tbk juga baru menaikkan bunga kredit mikro 5 bps dari 11,25% menjadi 11,3%.

Beberapa Bank Pembangunan Daerah (BPD) bahkan menurunkan bunga kredit di segmen mikro saat BI menaikkan suku bunga acuan. Berdasarkan data OJK hingga Oktober 2022, suku bunga kredit mikro BPD Daerah Istimewa Yogyakarta turun dari 5,61% pada Desember 2021 menjadi 5,3%, BPD Jateng turun 14,1% menjadi 8,5%, dan BPD Jambi turun dari 8,87% menjadi 5,31%.

Sebaliknya, beberapa BPD mulai menaikkan bunga kredit mikro. Bank Jabar Banten naik dari 11,88% menjadi 12,17% dan Bank Jatim menaikkan bunga dari 11,46% menjadi 12,46%.

Kenaikan bunga kredit mikro yang signifikan baru terlihat di PT Bank Tabungan Pensiunan Nasional (BTPN) dari 15,87% pada Desember 2021 menjadi 17,49% pada Desember 2022.

Pengamat perbankan Universitas Bina Nusantara (Binus) Doddy Ariefianto melihat kemungkinan bunga kredit bank akan mulai naik sekitar Maret mendatang. Namun, perbankan biasanya tidak menaikkan bunga pinjaman setinggi kenaikan bunga BI, kemungkinan hanya 70%.

Kenaikan bunga pinjaman bank memang biasanya menyusul beberapa bulan setelah kenaikan bunga acuan bank sentral. BI sebelumnya memperkirakan transmisi kenaikan bunga BI ke bunga kredit kemungkinan berlangsung dua kuartal atau enam bulan.

Doddy melihat permintaan pinjaman bank dari UMKM sebetulnya tidak terlalu sensitif oleh kenaikan bunga. Namun, kenaikan bunga saat ini terjadi saat siklus bisnis mereka terancam melemah seiring lesunya perekonomian, sehingga bisa mengurangi minat pelaku usaha mengajukan kredit baru ke bank.

"Kalau pertumbuhan ekonomi melambat, UMKM kita bisa banyak di konsumer dan bagian dari rantai pasok, saya pikir bisa lumayan juga. Kemungkinan permintaan kreditnya terkoreksi 20% dari tahun lalu, pertumbuhannya akan turun ke satu digit," kata Doddy, Selasa (17/1).

Meski demikian, survei Bank Indonesia menunjukkan permintaan kredit baru perbankan untuk dunia usaha bulan ini diperkirakan masih meningkat. Hal ini tercermin dari saldo bersih tertimbang (SBT) untuk perkiraan rencana sumber pembiayaan korporasi yang bersumber dari bank tiga bulan ke depan pada November sebesar 17,2%, naik dari bulan sebelumnya 14,5%.

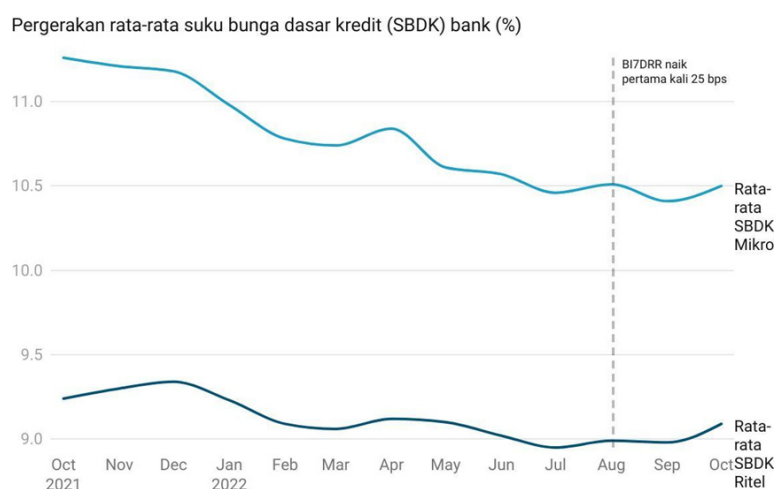


Chart: Katadata/Abdul Azis Said • Source: OJK • Created with Datawrapper

Tak Goyah Meski Bunga Naik

Bunga makin tinggi bukan berarti pembiayaan dari perbankan akan menyusut. Bank Indonesia memperkirakan kredit akan tumbuh semakin tinggi pada tahun ini, antara 10%-12%.

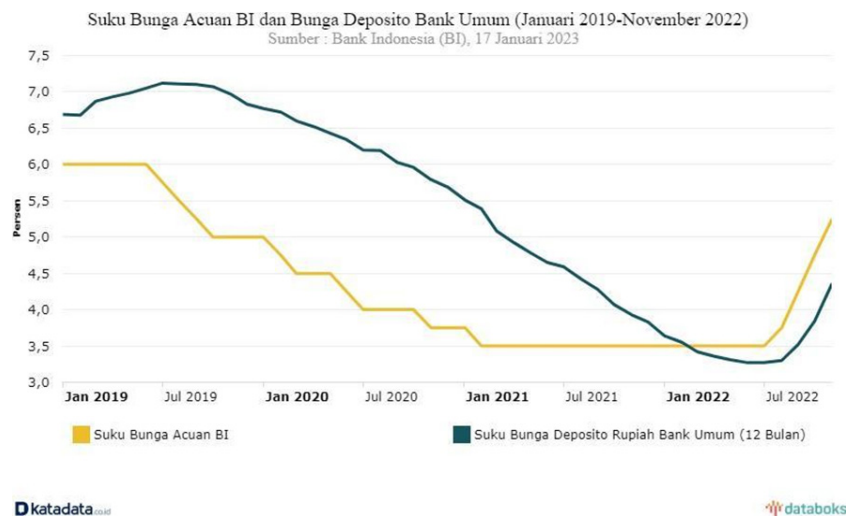
BI meyakini target tersebut sembari meyakinkan perbankan agar tak menaikkan suku bunga kredit. Ini dilakukan dengan memastikan likuiditas perbankan tetap longgar.

"BI memang menaikkan suku bunga karena inflasinya tinggi. Tapi saya jamin bunga bank Anda tidak akan naik, caranya? Grojogin saja likuiditas. Agak aneh tidak ada teorinya, tapi ya memang di dunia nyata tidak harus pakai teori, harus ada inovasi," kata Perry dalam seminar Infobank, Rabu (25/1).

Perry menyebut, likuiditas perbankan saat ini masih longgar. Hal ini tercermin dari alat likuid terhadap dana pihak ketiga (AL/DPK) yang masih tinggi sebesar 31,2%. Ini mengindikasikan bahwa ketersediaan dana bagi perbankan untuk penyaluran kredit atau pembiayaan bagi dunia usaha masih banyak. Dengan demikian, bank seharusnya tidak menaikkan suku bunga kredit.

Dukungan terutama diberikan BI untuk memastikan pelaku usaha, terutama UMKM tak kesulitan dengan kenaikan bunga kredit.

Meski demikian, kenaikan bunga acuan BI mulai direspons oleh perbankan dengan menaikkan bunga deposito seperti tergambar dalam databoks di bawah ini. Kenaikan bunga deposito biasanya akan dilanjutkan bank dengan menaikkan bunga kredit.



Meski demikian, kredit UMKM sebenarnya berbeda dengan segmen kredit lainnya. Pemerintah memiliki program Kredit Usaha Rakyat (KUR) yang bunganya disubsidi untuk memastikan pelaku usaha kecil tetap mendapatkan bunga murah. Pemerintah saat ini menetapkan bunga KUR sebesar 3% untuk pinjaman supermikro di bawah Rp 10 juta dan 6% untuk pinjaman kecil Rp 10 juta hingga Rp 500 juta. Bunga tersebut turun dibandingkan sebelum pandemi Covid-19 sebesar 7%. Namun, pinjaman KUR memiliki plafon yang ditetapkan, yakni Rp 450 triliun pada 2023 dan terbatas penyalurannya oleh bank-bank yang telah ditunjuk.

Gatot adalah salah satu dari pelaku UKM yang tak terlalu terpengaruh kenaikan bunga. Pria yang sehari-harinya berjualan aneka kerupuk hingga sambal siap saji di Pasar Modern Bintaro, Tangerang Selatan tetap mengandalkan bank sebagai penyokong untuk mengembangkan usahanya.

Selama 10 tahun merintis usahanya, ia telah beberapa meminjam di bank. Pinjaman terakhir yang ditarik Gatot menggunakan skema Kredit Usaha Rakyat (KUR). Ia mendapatkan kredit dengan plafon Rp 50 juta dan bunga 3%. Bunga tersebut diperoleh karena pemerintah sempat memberikan subsidi bunga untuk pinjaman kecil yang berakhir tahun lalu.

Pengalaman Gatot yang telah berulang kali memperoleh dukungan pembiayaan dari bank menjadi alasannya tetap mengandalkan pinjaman dari bank untuk menyokong usahanya ke depan. Ia tetap akan mengandalkan bank meski nantinya mungkin tak mendapat pinjaman KUR dan memperoleh bunga lebih tinggi.

“Kalau saya lebih baik pinjam ke bank yang resmi meski bunganya makin tinggi. Ada kepastian dan rasa tanggung jawab untuk bayar, ” ujarnya ditemui beberapa waktu lalu.

Senada, Masturoh juga menyebut bunga tinggi tak menyurutkan niatnya menarik pinjaman dari bank. Perempuan yang sehari-harinya menjalankan bisnis produksi variasi mobil di Tegal itu sudah bertahun-tahun mendapat pinjaman usaha dari Bank Perkreditan Rakyat (BPR) Nusumma di Tegal.

Sekitar enam bulan lalu, ia juga baru saja menarik pinjaman baru Rp 500 juta untuk membeli mesin-mesin produksi. Ia mendapatkan bunga sebesar 1,6% per bulan atau 19,2% per tahun dari BPR tersebut.

Dengan plafon pinjaman yang relatif besar, kenaikan bunga saat ini tentu akan cukup mempengaruhi keuangan usahanya. Meski demikian, menurut dia, kenaikan suku bunga bukan penghambat untuk mengajukan pinjaman baru.

“Tergantung kondisi usahanya, kalau memang bisnisnya jalan dan menjanjikan, saya berani mengambil biarpun ada kenaikan bunga pinjaman. Kalau posisinya bunga murah tapi tidak ada pesanan, ya tentu tidak ambil kredit,” kata Masturoh.

Corporate Secretary BRI Aestika Oryza Gunarto memastikan pihaknya tidak melakukan perubahan bunga kredit untuk segmen UMKM sekalipun bunga pinjaman pendek sudah mulai bergerak.

Adapun suku bunga dasar kredit (SBDK) BRI saat ini untuk segmen usaha mikro 14%, kredit ritel 8,25% dan korporasi 8%.

Ia juga memperkirakan penyaluran kredit secara keseluruhan tetap tumbuh meski suku bunga naik. BRI menargetkan pertumbuhan kredit tahun ini antara 9-11%, dengan proporsi kredit UMKM akan terus didorong hingga 85% pada tahun depan.

“BRI memproyeksikan perubahan suku bunga tidak akan berpengaruh besar terhadap pertumbuhan kredit, mengingat suku bunga kredit bukan satu-satunya variabel untuk meningkatkan pertumbuhan kredit nasional,” kata Aestika, Senin (16/1).

Menurutnya, faktor terpenting penentu pertumbuhan kredit yakni konsumsi rumah tangga dan daya beli masyarakat. Dalam beberapa perkiraan, termasuk dari beberapa lembaga internasional, konsumsi rumah tangga Indonesia tahun ini masih akan cukup kuat dan menjadi penopang pertumbuhan ekonomi.

Corporate Secretary Bank Mandiri Rudi As Aturridha juga masih terus mengkaji potensi penyesuaian bunga usai kenaikan BI rate. Meski demikian, ia masih optimistis penyaluran pinjaman Bank Mandiri ke segmen UMKM masih akan terus tumbuh ke depannya seiring digitalisasi yang makin masif.

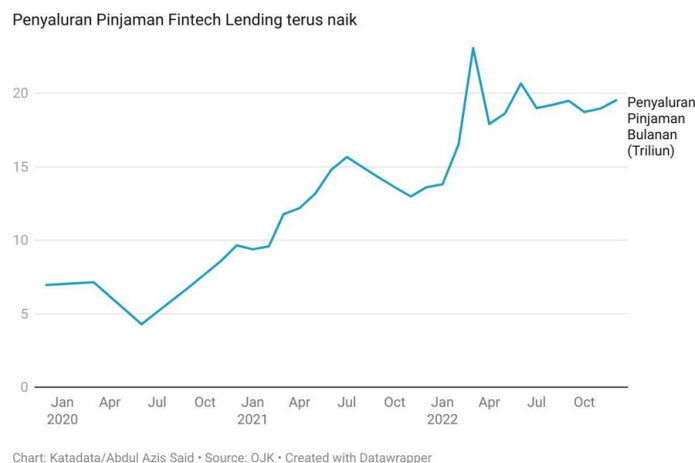
“Bank Mandiri juga semakin giat melakukan perbaikan proses bisnis internal untuk menggarap peluang, diantaranya melalui kerja sama sinergis dengan fintech atau e-commerce agar dapat menyalurkan sekaligus memitigasi risiko penyaluran kredit UMKM secara digital,” ujarnya, Rabu (18/1).

Cara Bank Berdamai dengan Fintech Lending: Menyasar UMKM

Bisnis perusahaan teknologi keuangan di bidang pinjam meminjam atau fintech lending semakin masif dalam beberapa tahun terakhir. Kemudahan yang ditawarkan Fintech menguji model bisnis perbankan yang lebih sulit diakses oleh sejumlah kalangan masyarakat, termasuk Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah.

Berdasarkan data OJK, saat ini terdapat 102 perusahaan fintech lending yang terdaftar. Penyaluran pinjaman melalui platform-platform tersebut telah mencapai Rp 225,55 triliun hingga akhir tahun lalu, melonjak 44,6% dibandingkan tahun sebelumnya.

Penyaluran pinjaman online sempat menyusut cukup tajam di bulan-bulan pertama pandemi Covid-19, kuartal kedua 2020. Namun, penyalurannya semakin menguat di penghujung 2020 saat perekonomian juga semakin membaik seperti tergambar dalam databoks di bawah ini.



Jumlah rekening penerima pinjaman aktif juga meningkat signifikan 17% sepanjang tahun lalu menjadi 19,7 juta entitas. Sementara total akumulasi rekening penerima pinjaman sebanyak 99,7 juta, meningkat 36% dibandingkan akhir 2021.

Lahan basah model bisnis penyaluran pinjaman berbasis aplikasi seperti yang diterapkan fintech lending pun dilirik perbankan. Bank Rakyat Indonesia (BRI) lewat BRI Agro yang kini telah berganti nama menjadi Bank Raya, telah meluncurkan produk serupa pada awal 2019 yang disebut Pinang.

Pinang menawarkan pinjaman dengan plafon Rp 25 juta hingga Rp 100 juta. Tenor yang ditawarkan juga relatif pendek.

Proses pengajuannya juga dilakukan sepenuhnya daring, persis dengan pengajuan pinjaman di fintech lending. Pinang Flexi misalnya, pinjaman multiguna ini menawarkan plafon dari Rp 500 ribu hingga Rp 25 juta dengan tenor maksimal 18 bulan.

Nasabah bisa meminjam tanpa agunan dan persyaratannya relatif tidak serumit jenis pinjaman usaha di bank pada umumnya yang seringkali memerlukan adanya surat izin usaha dan lainnya.

Bandingkan dengan produk pembiayaan yang ditawarkan fintech lending yang juga serba cepat lewat online. Fintech lending Modalku menawarkan pinjaman tanpa agunan bisa sampai Rp 2 miliar. Tenornya pun beragam mulai dari tiga bulan hingga setahun.

Lainnya, yakni Modal Rakyat menawarkan pinjaman plafon rendah dari Rp 500 ribu-Rp 2 miliar. Syaratnya juga hanya perlu mendaftar, memiliki NPWP pribadi atau perusahaan, rekening bank dan memiliki data legalitas perusahaan bila bukan usaha perorangan.

Mungkinkah Fintech Lending Gerus Bisnis Bank?

Pengamat perbankan Universitas Bina Nusantara (Binus) Doddy Ariefianto menilai masih terlalu dini untuk menyimpulkan bahwa fintech lending telah menggerus pangsa bisnis perbankan. Ia melihat pembayaran nonbank itu masih berupa niche market, sebatas mengisi celah yang belum tersentuh perbankan.

“Apakah nanti bisa menggerus pangsa bank, bisa jadi, tapi tampaknya untuk saat ini bukan ancaman untuk bank konvensional, setidaknya sampai lima tahun ke depan,” kata dia, Selasa (17/1).

Selain itu, ia melihat segmen pembiayaan yang dijangkau perbankan dan fintech lending tidak sepenuhnya sama. Pembiayaan yang disalurkan fintech lending cenderung yang sifatnya lebih berisiko.

Alih-alih berebut pasar, Doddy melihat ada peluang perbankan dengan perusahaan-perusahaan fintech lending semakin mesra lewat kolaborasi. Bank juga berpotensi mengakuisisi fintech lending jika dianggap potensial.

Senior Faculty Lembaga Pengembangan Perbankan Indonesia (LPPI) Amin Nurdin melihat kehadiran fintech lending dalam jangka panjang tidak akan signifikan menggerus pangsa perbankan. Ia juga melihat ada peluang kolaborasi bank dengan fintech lending akan semakin masif, khususnya menjangkau segmen UMKM.

Perbankan juga dapat meniru beberapa model bisnis fintech lending, terutama dengan makin masifnya bank-bank konvensional mendirikan bank digital. Menurutnya, tren bank digital ke depan bakal semakin masif seperti halnya pertumbuhan usaha fintech lending.

“Kerja sama antara bank dengan fintech lending juga sangat mungkin. Karena saat ini yang tidak terjangkau layanan bank itu masih di angka 60%. Dengan bank bisa bekerja sama dengan P2P maka bisa menyalurkan kreditnya ke tempat-tempat yang dia gapelru buka cabang, gaperlu korelasi di sana, dia bisa menjangkau masyarakat yang lebih luas,” ujarnya.

Kerja sama bank dan fintech lending menggarap pembiayaan segmen UMKM ke depannya diperkirakan semakin masif. Data Otoritas Jasa Keuangan juga menunjukkan outstanding penyaluran pinjaman fintech lending yang lender atau pemberi pinjamannya dari bank terus naik, terutama sejak awal tahun ini. Artinya semakin banyak dana dari bank yang dititipkan ke fintech lending untuk disalurkan kepada nasabah. Berikut datanya.



Beberapa contohnya, yakni Bank Raya yang memiliki produk pinjaman channeling bernama Pinang Connect. Fintech berperan sebagai perantara untuk penyaluran pinjaman dari Bank Raya kepada calon peminjam. Plafon pinjaman yang ditawarkan dari Rp 100 juta sampai Rp 2 miliar.

Kerja sama pembiayaan channeling Bank Raya bekerja sama dengan sembilan Fintech Lending. Ini diantaranya Konworks, Investree, Modal Rakyat, iGrow, Modalku, TaniFund, Restock.id, Danain dan Akseleran.

Selain dengan Bank Raya, Co-Founder dan CEO Modalku Reynold Wijaya menyebut kemitraan pembiayaan dengan skema channeling ke UMKM juga dengan bank HSBC dan DBS. Channeling dengan DBS pada pertengahan tahun lalu sebesar Rp 100 miliar.

“Kerja sama juga dengan Bank BNI dengan menyediakan layanan escrow account,” ujarnya dalam keterangan tertulis, Rabu (18/1).

Lewat penyediaan layanan escrow account, BNI berperan sebagai pengelola dana bagi para penerima dan pemberi dana dalam ekosistem Modalku. Layanan pendukung dalam kerja sama ini juga mencakup layanan virtual account (VA) serta rekening dana lender (RDL).

Direktur Utama Bank Syariah Indonesia (BSI) Hery Gunardi dalam sebuah acara belum lama ini juga mengaku terbuka untuk fintech lending yang ingin bermitra untuk penyaluran pembiayaan ke UMKM. Meski demikian, kerja sama hanya dilakukan dengan fintech yang produk lendingnya sudah memperoleh lisensi syariah, agar sesuai dengan profil bisnis BSI.

Hingga 5 Januari, terdapat tujuh perusahaan fintech lending syariah yang sudah mendapat izin OJK. Beberapa diantaranya, Ethis, Papitupi Syariah, Qazwa.id, Duha Syariah, Dana Syariah, Alami dan Ammana.id

Cerita Para Nasabah Memilih Pinjol: Saya Bisa Jaminkan Apa ke Bank?

Tinggal di Jakarta tak membuat Ayu, penjual gado-gado di daerah Ciputat, mengandalkan perbankan untuk memperoleh modal usaha. Ayu segan meminjam ke bank karena merasa tak memiliki agunan yang dapat dijaminkan. Pinjaman online pun menjadi solusi bagi Ayu.

Ibu dua anak ini sebenarnya pernah mendapatkan tawaran dari bank untuk memperoleh pinjaman melalui skema Kredit Usaha Rakyat (KUR) saat masih berjualan di Pasar Modern Bintaro, Tangerang Selatan beberapa tahun lalu. Hanya saja, ia belum membutuhkannya saat itu.

Namun saat mulai membutuhkan modal pada tahun lalu untuk berjualan, bank tak menjadi pilihan Ayu. Ia enggan meminjam di bank karena ragu bisa memperoleh pinjaman karena tak memiliki kendaraan atau aset lain yang dapat menjadi agunan.

"Kalau kayak saya begini, apa yang bisa saya jaminkan? Gerobak?," kata Ayu ditemui di kediamannya yang juga jadi tempatnya berjualan, Ciputat beberapa hari lalu.

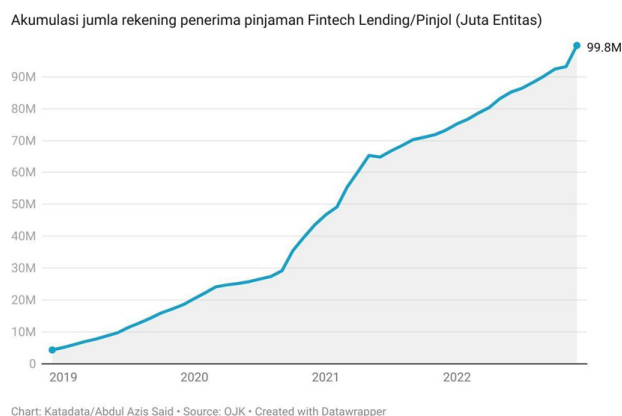
Ayu pertama kali mengenal pinjaman online pada pertengahan tahun lalu dari seorang teman. Terhitung sudah lima kali pinjamannya cair yang digunakan untuk modal usaha berjualan gado-gado.

Pinjaman pertamanya diperoleh lima bulan lalu sebesar Rp 300 ribu lewat aplikasi Akulaku. Limit yang ditawarkan terus ditambah seiring pembayaran pinjamannya selalu tepat waktu. Terakhir kali, ia memperoleh pinjaman Rp 900 ribu.

Selain persyaratan yang sedikit, menurut Ayu, pengajuan pinjaman ke pinjol juga relatif cepat. "Tidak sampai 10 menit uangnya langsung masuk. Itu kelebihan, tidak harus gembar-gembor semua orang tahu, tiba-tiba uangnya sudah masuk aja ke rekening," ujarnya.

Meski demikian, menurut dia, tidak semua aplikasi pinjaman online menawarkan persyaratan mudah. Beberapa kali ia batal mengajukan pinjaman karena mensyaratkan slip gaji, berkas yang tak dimiliki pedagang seperti Ayu. Syarat yang sederhana, waktu pengajuan hingga pencairan yang cepat, proses serba daring hingga plafon pinjaman yang kecil menjadi alasan pinjol makin diminati.

Hal ini terbukti dari data OJK seperti pada grafik dibawah yang menunjukkan jumlah rekening penerima pinjaman meningkat nyaris mencapai 100 juta rekening pada akhir tahun lalu.



Kemudahan Berujung Tumpukan Utang

Ade, bukan nama sebenarnya, bisa dibilang orang lama untuk urusan pinjaman online. Ia punya pengalaman panjang meminjam di fintech lending untuk menyokong usaha online-nya.

Ia mengaku tak pernah melirik pinjaman bank untuk usahanya karena terlanjur pesimistis bank bersedia memberikan pinjaman untuk usaha online-nya.

“Bank kan ada yang pinjaman pakai jaminan BPKB atau surat berharga lainnya? Ya betul. Tapi biasanya BPKB mobil atau sertifikat rumah? Apa aku punya? Nggak,” kata Ade, Senin (23/1).

Pinjol juga menjadi solusi bagi Ade. Usahanya berjualan online cukup laris manis sebelum pandemi. Ia pun mendapat tawaran pinjaman modal usaha khusus untuk seller, melalui Shopee Pay Later maupun Shopee Pinjaman.

Ade memperoleh pinjaman pertama sebesar Rp 5 juta. Limit pinjamannya bahkan terus dinaikkan hingga mencapai Rp 30 juta lantaran transaksi bisnis yang lancar. Ia pun dapat memperoleh pinjaman tanpa perlu slip gaji.

Kemudahan tersebut membuat Ade terlena hingga tak sadar pinjamannya lama-lama menggunung meski usahanya tak lagi seramai sebelumnya. Pinjaman yang awalnya produktif pun kini menjadi beban. Ia bahkan sempat terlilit belasan aplikasi pinjol.

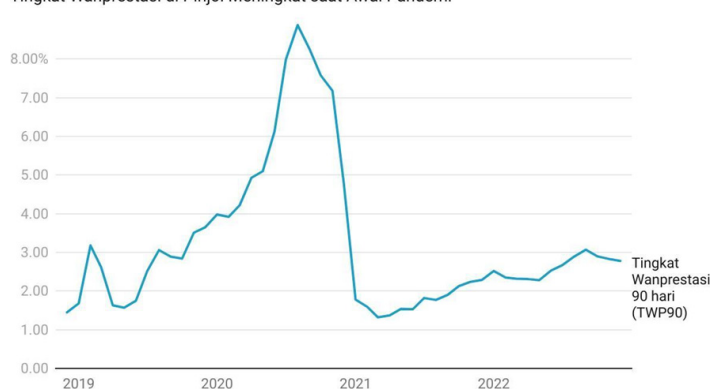
Pandemi membuat bisnisnya semakin lesu. Pemasukan tak lancar sehingga Ade kesulitan menutup pinjaman. Ia semakin sulit melunasi tagihan karena tokonya di Shopee terpaksa diblokir sementara karena gagal bayar Shopee Paylater.

Ade bercerita bahkan pernah mengajukan pinjaman di 14 aplikasi online. Sebagian besar masih menunggu.

“Tadinya utang produktif, lama-lama jadi sudah tidak produktif dan jadi banyak karena gali lubang tutup lubang. Sekarang satu-satu dilunasi dan tinggal tujuh pinjol. Kalau ditotal tahun lalu mungkin sudah melunasi utang hingga Rp 30-40 juta,” ujarnya.

Ade bukan satu-satunya. Pandemi telah memukul banyak UMKM hingga akhirnya kesulitan melunasi kewajibannya.

Tingkat Wanprestasi di Pinjol Meningkat saat Awal Pandemi



*Ada perubahan skema pengumpulan data oleh OJK mulai Januari 2021
Chart: Katadata/Abdul Azis Said • Source: OJK • Created with Datawrapper

TWP90 adalah ukuran tingkat wanprestasi atau kegagalan peminjam untuk membayar kewajibannya di atas 90 hari sejak tanggal jatuh tempo. Tingkat gagal bayar meningkat pada bulan-bulan awal pandemi. Tren wanprestasi tampaknya terus meningkat sejak pertengahan tahun lalu meski kembali melandai menuju akhir tahun.

Bagaimana Pengalaman Mereka yang Meminjam ke Bank?

Pulang dari Amerika Serikat untuk acara peragaan busana pada 2020, Rony Billiardo langsung mengajukan pinjaman program KUR keduanya yang didapatkan dari BRI. Pinjaman 30 juta saat itu digunakan untuk mengembangkan bisnis pakaiannya di Yogyakarta.

Rony memakai nama aslinya untuk jenama pakaiannya Billiardo Indonesia. Ia sering menerima pesanan seragam dari perusahaan atau organisasi tertentu yang omzetnya dalam sekali pesanan mendekati Rp 100 juta. Di luar pesanan khusus, ia dapat mengantongi Rp 10-Rp 15 juta sebulan dari menjual pakaian ready to wear.

Ia pertama kali ikut program KUR sekitar lima tahun lalu dengan pinjaman sebesar Rp 10 juta dari Bank Mandiri. Setelah lulus kuliah, saat itu ia hanya memiliki sertifikat motor yang bisa dijaminkan. Dari pinjaman itu kemudian ia mengembangkan bisnisnya hingga sempat ikut serta dalam peragaan busana di negeri paman sam.

“Belum pernah nyoba pinjaman non-KUR, karena pas butuh modal waktu itu sudah ada KUR juga. Jadi ngapain nyari pinjaman modal yang lebih mahal,” ujarnya, Selasa (10/1).

Meski tak secepat pinjaman online, Billy mengaku proses pengajuan hingga pencairan pinjaman dari bank masih terbilang cepat. Sekilas beberapa prosesnya mulai dari pengajuan, wawancara singkat hingga survei langsung ke lokasi usaha, setelah itu cair.

Dua kali mengajukan pinjaman dan lancar, ia masih berminat untuk menarik pinjaman usaha lagi ke bank di masa mendatang. Apalagi ada program KUR yang menawarkan bunga jauh lebih rendah dibandingkan bunga pinjaman di luar bank, terutama pinjaman online. Pengalaman sering menerima pesan tak dikenal dari pinjaman online membuatnya was-was jika harus meminjam di luar bank.

Cerita Mukson tak kalah menarik. Pemilik pabrik peleburan logam di Tegal itu sudah berkali-kali mengajukan pinjaman ke bank. Pinjaman bank itu yang kemudian dipakai memperluas usahanya hingga bisa membukukan omzet bulanan ratusan juta.

Sepanjang ingatannya, ia sudah keluar masuk kantor BPR Nusumma hampir 20 tahun terakhir. Paling baru, ia dapat pinjaman rekening koran sebesar Rp 1 miliar dan sudah beberapa kali diperpanjang dengan bunga 1,5% per bulan.

Hasil dari pinjaman itu ia pakai untuk ‘borongan’ besi atau bahan baku untuk usaha peleburannya. Ia butuh modal untuk membeli bahan baku dari tengkulak untuk kemudian diolah menjadi logam batangan yang dikirim ke Surabaya.

Kesetiaan bertahun-tahun sebagai nasabah setia BPR Nusumma menjadi modal bagi Mukhson memetik untung, harap-harap tetap bisa dapat bunga murah di tengah tren kenaikan suku bunga acuan bank sentral.

“Sebenarnya banyak yang menawarkan bunga lebih murah, tetapi sama BPR Nusumma sudah lama. Jadi saya harap ada perlakuan khusus agar bunga enggak naik meskipun suku bunga saat ini mulai naik,” kata Mukhson.

Artikel ini telah tayang di Katadata.co.id dengan judul “Cerita Para Nasabah Memilih Pinjol: Saya Bisa Jaminkan apa ke Bank?” ,

<https://katadata.co.id/agustiyanti/finansial/63ddb5fa94bff/cerita-para-nasabah-memilih-pinjol-saya-bisa-jaminkan-apa-ke-bank>

Sumber:

<https://katadata.co.id/agustiyanti/indepth/63dce7ac7fb28/selamat-datang-era-suku-bunga-tinggi>

<https://katadata.co.id/agustiyanti/finansial/63dd0ab387aef/cara-bank-berdamai-dengan-fintech-lending-menyasar-umkm>

<https://katadata.co.id/agustiyanti/finansial/63ddb5fa94bff/cerita-para-nasabah-memilih-pinjol-saya-bisa-jaminkan-apa-ke-bank>



Bayu Pratama

Inside Lombok

Bayu Pratama saat ini bekerja sebagai editor dan jurnalis di Inside Lombok - salah satu media massa berbasis daring yang berpusat di Kota Mataram, Nusa Tenggara Barat.

Hitam-Putih Pinjaman Rentenir: Cerita Mereka yang Terjerat Utang



Bukti setoran koperasi untuk hutang harian yang harus dibayarkan warga di Desa S. (Inside Lombok/Bayu)

Terik matahari begitu menyengat di Desa S, Kecamatan Narmada, Kabupaten Lombok Barat. Tak banyak aktivitas warga. Suasana desa terasa begitu sepi, meski segala yang sepi itu bukannya tidak wajar: banyak warga desa yang memutuskan merantau bahkan hingga ke luar negeri, menghindari hutang yang menjerat di desa kelahiran mereka. Sisanya, beberapa ibu rumah tangga, yang tua dan yang muda duduk di teras rumah mereka, menunggu hari berlalu.

Setiap harinya para ibu-ibu di Desa S seolah menunggu dua hal: pekerjaan apa saja yang mungkin mendatangi mereka, dan para penagih hutang yang juga bisa datang kapan saja. Salmah, janda berusia 50 tahun adalah salah satu warga Desa S yang begitu mengenal pola keseharian tersebut.

Setelah suaminya meninggal belasan tahun lalu, ia kini hidup bersama kedua anaknya yang belum menikah. Salmah dan kedua anaknya sama-sama tidak memiliki pekerjaan tetap.

Raut wajah Salmah terlihat begitu pasrah saat menceritakan dirinya sedang tidak memiliki pekerjaan. Di hari yang terik itu, ia merinci pekerjaan-pekerjaan yang biasa dilakukannya untuk mendapat penghasilan. Mulai dari menjadi buruh tani di sawah-sawah milik orang lain di sekitaran Lombok Barat dan Kota Mataram, menjadi buruh di pabrik tembakau, hingga menjadi buruh pengupas bawang dan pembersih cabai kering.

Sayangnya, beberapa pekan belakangan tidak ada sawah yang siap digarap, tidak ada tembakau yang siap diolah, dan tidak ada bawang atau cabai yang datang dibawa para pedagang di pasar untuk dikupas.

Salmah memiliki tiga orang anak. Anak pertamanya, perempuan, telah menikah dan tinggal bersama suaminya. Anak keduanya, laki-laki, tetap tinggal dengan Salmah dan sedang tidak bekerja. Anak terakhirnya, perempuan, telah menikah dan memiliki dua orang anak yang ditiptkan pada Salmah lantaran harus bekerja di Timur Tengah.

Kondisi itu membuat Salmah telah begitu akrab dengan sumber keuangan lain, yaitu meminjam sejumlah uang di koperasi yang akan menagihnya setiap hari. "Supaya ada kita pakai untuk membiayai anak-anak ini. Karena banyak sekali. Lima (orang) saya biayai." ujar Salmah.

"Kalau tidak berutang tidak ada pemasukan. Saya memang buruh tani, tapi kalau sedang tidak masuk ya tidak ada pekerjaan," lirik Salmah.



Warga Desa S menunjukkan bukti setoran koperasi harian. (Inside Lombok/Bayu)

Utang yang diambilnya pun bukan untuk kebutuhan produktif, melainkan konsumtif semata. Alasan itu juga yang membuat Salmah lebih memilih berhutang di koperasi yang akan menagihnya setiap hari, lantaran besaran hutang yang diambilnya tidak pernah melebihi Rp1 juta.

“Sekarang sudah 4 tahun saya berhutang di koperasi yang disetor setiap hari. Ada empat koperasi tempat saya berhutang. Satu koperasi itu setoran Rp10 ribu, terus ada yang Rp15 ribu, ada yang Rp5 ribu dan Rp6 ribu,” ujarnya.

Meski setoran hariannya terdengar kecil, yaitu Rp36 ribu per hari, nominal itu tetap terasa besar bagi Salmah. Tak jarang, ia harus menunggak setoran dan bertahan dari tagihan yang datang dari sekian koperasi tempatnya meminjam.

Di luar hutan koperasi harian, Salmah juga memutuskan mengambil pinjaman PT. Permodalan Nasional Madani (PNM) Mekaar dengan setoran Rp100 ribu per minggu. Meski memberatkannya setiap hari, kehidupan dengan jeratan utang tersebut diakuinya lebih bisa ditahannya ketimbang terlibat hutang besar di perbankan.

“Kalau di bank resmi nanti ada jaminan, jadi saya tidak berani. Makanya saya berhutang di koperasi, karena hanya pakai KTP (sudah bisa cari). Kalau di bank resmi harus ada jaminan, harus dalam jumlah banyak juga yang kita ambil,” ungkap Salmah.

Diakuinya, di satu koperasi dirinya hanya membutuhkan pinjaman Rp 250 ribu - Rp 300 ribu. Jumlah itu akan disetornya sekitar 18 hari. Menurutnya, utang yang menjeratnya sekarang masih lebih baik dibanding tetangga-tetangganya yang lain.

Beberapa tetangganya ada yang melarikan diri bekerja ke luar negeri setelah terjerat utang di koperasi dan perbankan dengan menggadaikan rumah, menyisakan keluarga yang memutar otak untuk melunasi utang itu. Selain itu, ada juga yang terjerat utang dengan jumlah besar hingga setiap hari harus main kucing-kucingan dengan para penagih.

Meski memiliki potensi terjerumus di kehidupan dengan jeritan utang menumpuk seperti tetangga-tetangganya itu, Salmah mengaku akan tetap memilih berhutang di koperasi ketimbang di perbankan.

“Kalau di koperasi yang sekarang ini, kalau ada ya saya setor, kalau tidak ada ya tidak dipaksa. Sementara kalau bank yang resmi itu harus kita setor. Kalau tidak setor, kita dipaksa. Kalau tidak setornya dalam jangka panjang, waktu tertentu, jaminan kita yang disita,” ujar Salmah.

Tidak jauh berbeda dengan Salmah, warga Desa S lainnya, Mar (bukan nama sebenarnya), mengaku memiliki banyak kebutuhan mendesak hingga akhirnya memutuskan berhutang di koperasi harian. Meski belum menikah, perempuan 45 tahun itu mengaku butuh uang lantaran sampai sekarang belum memiliki pekerjaan.

“Pekerjaan belum ada. Kadang-kadang ada, lebih sering tidak ada,” ujarnya. Selama ini ia melakoni hidup yang tidak jauh berbeda dengan Salmah, tetangganya itu. Bekerja sebagai buruh tani jika ada sawah yang perlu digarap, atau sebagai buruh pembersih bawang dan cabai kering jika ada yang datang membawa dari pasar.

Jika bekerja pun, upah maksimal yang diterimanya adalah Rp50 ribu. “Itu kalau ada kerjaan. Kalau tidak ada, ya tidak ada. Lebih banyak tidak ada pekerjaan,” jelasnya pasrah.

Mar pun mengaku baru mulai berutang setahun belakangan. Pertama di beberapa koperasi, kemudian juga mengambil pinjaman di PNM Mekaar. “Koperasi mungkin kita ngambil ada 3. Itu yang setoran tiap hari Rp20-25 ribu, ada yang Rp15 ribu, beda-beda. Ada juga yang Rp100 ribu per minggu,” paparnya.

Menurut Mar, pengajuan pinjaman koperasi yang hanya membutuhkan KTP memudahkan orang-orang seperti dirinya yang membutuhkan dana cepat untuk memenuhi kebutuhan. Meski kemudian harus bergelut dengan hutang setiap hari, kemudahan itu baginya bisa menutupi segera kerepotan yang mungkin terjadi padanya, seperti tetangga-tetangganya yang telah habis-habisan terjatuh hutang.

“Cepat cair, karena kan kita bayar setiap hari. 18-20 hari bayar, selesai bayar, bisa cair lagi. Syaratnya itu KPT saja. Kalau di bank kan kita diminta KK, KTP dan lain-lain,” ungkapnya.

Sama seperti Salmah, Mar juga mengaku takut mengambil pinjaman di perbankan resmi. Yang membuatnya takut adalah setoran bulanan yang dirasanya akan besar dan tidak boleh menunggak.

“Kalau bank itu kan harus setiap bulan. Misalnya kita ambil BRI, terus ada jaminan, terus harus itu ada uang bayaran setiap bulannya. Tidak boleh nunggak,” ujarnya.

Namun, apakah pinjaman di perbankan semenakutkan itu?

Ketua Umum Masyarakat Ekonomi Syariah (MES) NTB, Baiq Mulianah menyebut pihaknya sejak 2020 lalu mengembangkan program pengentasan rentenir di NTB dengan mengedepankan basis ekonomi syariah. Terlebih NTB telah menganut sistem ekonomi syariah sejak beberapa tahun belakangan.

Program yang diberi nama Melawan Rentenir Berbasis Masjid (Mawar Emas) yang diusung Pemerintah Provinsi (Pemprov) NTB itu menyediakan pinjaman tanpa bunga atau agunan. Terutama bagi masyarakat yang berniat menggeluti usaha ultra mikro, sehingga pemanfaatan pinjaman tersebut bisa untuk hal lebih produktif.

Meski begitu, pengajuan Mawar Emas diakui masih membutuhkan pemenuhan persyaratan administratif oleh peminjam. Kendati, MES membantu membangun komunikasi dengan pihak perbankan untuk mempermudah beberapa hal terkait administrasi dan bunga pinjaman.



Aktivitas rutin masyarakat di Desa S saat menunggu penagih hutang mendatangi mereka. (Inside Lombok/Bayu)

“Mawar Emas memang menawarkan solusi itu. Mulai dari pendampingan kemudian kita juga meminta pihak perbankan juga yang datang langsung ke nasabah,” jelas Mulianah. Sikap proaktif diakuinya perlu datang dari perbankan, untuk bisa mendukung program Mawar Emas berjalan maksimal.

Saat ini, plafon pinjaman dengan kisaran Rp1-2 juta yang disediakan Mawar Emas diakui masih sangat kecil untuk bisa bersaing dengan koperasi harian atau pihak lainnya yang menyediakan akses modal bagi masyarakat. “Sedangkan bank subuh ataupun bank lainnya yang berkedok macam-macam itu, mereka mendatangi langsung peminjamannya untuk bayar iuran. Sehingga lebih banyak masyarakat memilih ke rentenir atau bank subuh (dibanding ke perbankan),” lanjut Mulianah.

Menurutnya, rendahnya literasi soal ekonomi syariah yang dianut NTB saat ini menjadi masalah lainnya praktik rentenir masih lebih dipilih masyarakat umum. Alasan itu juga yang membuat pihaknya mengarahkan program Mawar Emas pada pengembangan awalnya ini menyasar masyarakat yang memiliki usaha ultra mikro. Sehingga mereka bisa menjadi contoh produktif bagi masyarakat lainnya yang memiliki kebutuhan serupa.

“Tahap awal pembentukan Mawar Emas itu karena usaha ultra mikro yang dibiayai dengan akad qardhul hasan (akad pinjaman dana kepada nasabah dengan ketentuan nasabah wajib mengembalikan pokok pinjaman yang diterima pada waktu yang telah disepakati baik secara sekaligus maupun cicilan). Karena ini bukan hibah ataupun CSR, modal itu akan kembali, tetapi kalau menggunakan akad yang lain mindset orang akan menyamakan syariah dengan konvensional. Saya tidak mau seperti itu, maka tahap literasi itu dia harus memahami dulu syariah,” jelas Mulianah.

Rendahnya literasi keuangan syariah seperti yang disebut Mulianah tersebut nyata bisa dilihat pada warga di Desa S yang masih lebih memilih terjatuh hutang dengan bunga tinggi di koperasi atau pihak lainnya yang datang setiap hari menagih mereka.

Mar (dan warga lain di Desa S), misalnya, masih berharap pemerintah memberi program penyaluran bantuan untuk meringankan beban hutang mereka.

“Harapannya kalau ada solusi, kalau ada program dari pemerintah ingin dapat, tapi sampai saat ini tidak ada dari desa. Kalau nanti ada yang lebih baik, pasti berhenti berutang, ngambil koperasi dan Bank Mekaar,” tandas Mar. (r)

Masjid vs Rentenir di Tengah Perbankan Digital



Proses pendataan masyarakat untuk program Mawar Emas di salah satu masjid di Desa Pagutan, Lombok Tengah. (Inside Lombok/ist)

Sejak 2019 Provinsi Nusa Tenggara Barat (NTB) mengalami percepatan pembangunan, terutama dengan adanya proyek besar Sirkuit Internasional Mandalika di Kawasan Ekonomi Khusus (KEK) Mandalika, Lombok Tengah. Oleh pemerintah, proyek ini dicanangkan meningkatkan posisi NTB, terutama Pulau Lombok, sebagai salah satu destinasi wisata super prioritas, sehingga mendukung peningkatan ekonomi bagi daerah maupun masyarakatnya. Tentu, mencapai tujuan itu tidak semudah membalik telapak tangan.

Badan Pusat Statistik (BPS) NTB mencatat angka kemiskinan di NTB hingga September 2022 lalu justru mengalami kenaikan 12,8 ribu jiwa atau 0,14 persen. Naiknya angka kemiskinan disebut merupakan dampak pandemi Covid-19, kenaikan harga BBM, dan kenaikan harga kebutuhan pokok lainnya. Sampai dengan Maret 2022, jumlah penduduk NTB yang masuk kategori miskin ekstrem bahkan mencapai 176 ribu jiwa atau 3,29 persen, di mana 90 persen di antaranya didominasi kelompok masyarakat dari sektor pertanian, perikanan dan peternakan.

Seperti membangun ironi-nya sendiri, di tengah percepatan pembangunan yang terjadi di NTB, masih ada ratusan ribu masyarakat miskin yang berusaha bertahan menghadapi kondisi ekonomi mereka. Termasuk dengan menjerat diri di belenggu hutang. Nyatanya, praktik-praktik rentenir dengan berbagai modus masih menghantui masyarakat, berlomba dengan perbankan yang secara legal menyusun program-program yang diproyeksikan bisa membantu masyarakat.

Gubernur NTB, Zulkieflimansyah mengakui masih banyak masyarakat NTB, terutama pelaku usaha mikro dan pedagang-pedagang kecil yang selama ini lebih nyaman dan lebih mudah meminjam ke rentenir meski dengan bunga tinggi. Jumlah masyarakat yang mengakses pinjaman di rentenir pun sempat dikhawatirkan meningkat, terutama saat pandemi Covid-19 melumpuhkan berbagai sektor pada awal 2020 lalu.

"Akibat berbunga tinggi, akhirnya jadi beban yang sangat berat dan membuat lingkaran setan kemiskinan yang susah diputus," ujarnya. Hal itu pun dinilai berhubungan langsung dengan literasi keuangan yang belum merata di masyarakat.

Berdasarkan Survei Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) tahun 2022, baru 65,45 persen masyarakat NTB yang memahami literasi keuangan untuk menentukan dan mengukur pengelolaan keuangannya, sedangkan akses pada produk atau jasa layanan keuangan sekitar 82,34 persen.

Untuk itu, Pemerintah Provinsi (Pemprov) NTB menggerakkan Tim Percepatan Akses Keuangan Daerah (TPAKD), di antaranya OJK, Bank Indonesia (BI), Bank NTB Syariah, PT Permodalan Nasional Madani (PNM), dan Masyarakat Ekonomi Syariah (MES) NTB untuk mewujudkan program melawan rentenir berbasis masjid (Mawar Emas). Program tersebut mengedepankan sistem ekonomi syariah yang diadopsi NTB sejak 2018 untuk bisa menjadi solusi bagi masyarakat yang terjerat hutang di rentenir.

Ketua Umum Masyarakat Ekonomi Syariah (MES) NTB, Baiq Mulianah selaku eksekutor program Mawar Emas menerangkan niat mulai program tersebut memang berbenturan dengan kondisi masyarakat yang sulit lepas dari jeratan hutang, terlebih di rentenir. "Ini adalah sebuah pilihan berat ya sebenarnya. Agak susah juga diberantas, karena itu (praktik rentenir, Red) sama usianya dengan usia peradaban. Karena memang ada celah dari sistem nilai kita, sistem kehidupan sosial kita terkait dengan bagaimana rentenir ini tumbuh dan berkembang," ujarnya.

Untuk itu, yang bisa dilakukan program Mawar Emas adalah mendorong perbankan menyusun layanan keuangan yang memudahkan masyarakat miskin mengambil pinjaman modal. Melalui program itu, perbankan dan penyedia layanan keuangan lainnya diminta memberi pinjaman modal tanpa bunga bagi masyarakat yang memiliki usaha ultra mikro.

Mawar Emas dan Peran Sosial Perbankan

Pinjaman modal Mawar Emas diberikan secara berkelompok pada jemaah masjid yang nantinya akan dibina untuk memperoleh bantuan Rp1-3 juta dari Bank NTB Syariah, PNM Mekar, dan yang terbaru dari Bank Syariah Indonesia (BSI).

Diterangkan Mulianah, akses pinjaman modal di Bank NTB Syariah dan BSI misalnya mengedepankan pinjaman dengan akad qardhul hasan, atau pinjaman tanpa imbal jasa (bunga) yang diberikan kepada pihak yang membutuhkan dengan memenuhi kriteria tertentu.

"Mawar Emas ini sasarannya adalah ibu-ibu jemaah masjid yang memiliki usaha ultra mikro yang membutuhkan pembiayaan Rp1-3 juta, tapi tidak langsung begitu saja nasabah bisa akses Rp3 juta. Ini harus bertahap dulu supaya ada uji petiknya," jelas Mulianah.

Selain itu, pinjaman modal di Mawar Emas juga diharuskan berkelompok agar mengedepankan fungsi sosial. Posisi masjid pun menjadi krusial dalam skema solusi yang diusung Pemprov NTB tersebut. Terutama bagi mereka yang telah aktif memanfaatkan masjid tidak hanya sebagai tempat ibadah, melainkan juga tempat aktivitas sosial masyarakat.

Berdasarkan catatan Dewan Masjid Indonesia NTB, setidaknya ada 9.996 masjid di NTB. Sebuah proyeksi positif muncul dari Gubernur NTB saat membayangkan seluruh masjid tersebut menjadi tempat diselenggarakannya program Mawar Emas, di mana para pelaku usaha ultra mikro berkumpul, diajarkan mengatur modal, dan menata usaha mereka agar lebih produktif.

"Saya bisa bayangkan, kalau semua masjid dapat memberdayakan ekonomi syariah melalui program Mawar Emas, insyaallah masyarakat akan sejahtera," ujar Zulkieflimansyah.

Realisasi program Mawar Emas sendiri pada 2022 lalu telah mencapai 10 angkatan yang mencakup 25-30 masjid. Artinya ada 250-300 masjid yang telah didorong mengakomodir program tersebut. "Sudah hampir 1.500 masyarakat yang mengakses, dan itu sudah masuk ke tahap kedua. Artinya yang awalnya pinjam Rp1 juta (sudah bisa) naik jadi Rp 2 juta," papar Mulianah.

Realisasi pinjaman dari Mawar Emas sendiri telah lebih dari Rp1,37 miliar. Selain diberikan pinjaman, penerima manfaat juga diberikan pendampingan dan pemberdayaan berkelanjutan untuk usahanya. Di mana para takmir masjid telah dilatih untuk melakukan pendampingan itu.

Setelah kondisi ekonominya lebih stabil, Mulianah juga menyebut penerima manfaat Mawar Emas bisa juga mengakses produk-produk komersial dari perbankan yang menyediakan program tersebut. "Di Bank NTB Syariah misalnya, (ada) produk tunas yang pinjaman sampai Rp5 juta," jelasnya.

Direktur Utama Bank NTB Syariah, Kukuh Rahardjo menyebut program Mawar Emas telah dimanfaatkan masyarakat untuk peningkatan kapasitas usaha mereka. Berdasarkan catatan pihaknya, sejak Mawar Emas diluncurkan pada 2020, program itu mampu menekan catatan kredit bermasalah atau non performing financing (NPF) di tingkat nol persen. Hal itu didukung dengan peran takmir masjid yang aktif melakukan pendampingan bagi para debitur Mawar Emas.

Diterangkan Kukuh, akses permodalan melalui program Mawar Emas sebelumnya dibatasi Rp1 juta dengan jangka waktu pengembalian 12 bulan. Selama mengangsur pinjaman itu, nasabah tidak dibebankan bunga apapun dan hanya mengembalikan sejumlah yang diterima.

Persyaratan klaim pinjaman sendiri tidak dipersulit, sesuai arahan OJK dan MES NTB, di mana pengajuan bisa melalui takmir masjid. Kendati, calon nasabah harus memiliki catatan baik agar proses pencairan pinjaman tidak terhambat.

Selain itu, calon nasabah juga diharapkan aktif dalam kegiatan majelis taklim atau pengajian di masjid setempat. Partisipasi aktif ini dibuktikan oleh rekomendasi takmir masjid kepada ibu rumah tangga calon nasabah.

Masyarakat yang memiliki beban hutang pada rentenir pun menjadi prioritas, sehingga pinjaman yang diberikan bisa dipakai untuk melepaskan jerat hutang itu ataupun mengembangkan usaha dalam jangka panjang. Mereka yang lancar dalam pengembalian pembiayaan tersebut bahkan dapat mengajukan kembali tambahan pinjaman modal usaha.

Terpisah, Funding Transaction Representatif BSI, Ghinaa Fatinasari menerangkan pihaknya menerapkan program Mawar Emas di NTB dengan memanfaatkan peran Divisi Maslahat. "Jadi itu penampung seperti uang zakat dan sebagainya. Itu berupa bantuan yang kami minta untuk dikelola oleh pihak MES. Nanti MES yang memberikan kepada penerima manfaat, orang yang di rasa berhak, orang yang dirasa memenuhi syarat untuk diberikan pinjaman tersebut," ujarnya.

Akad qardhul hasan yang menjadi basis perjanjian pinjaman dengan nasabah itu pun diharapkan memudahkan. Terlebih dari pihak bank sendiri jika berbicara bisnis diakuinya tidak mendapat keuntungan langsung.

"Jadi itu benar-benar untuk menyalurkan dana umat, untuk membantu juga," ujar Ghinaa. Menurutnya, manfaat tidak langsung program Mawar Emas bagi perbankan seperti BSI adalah promosi yang memberi eksposur di masyarakat terkait keberadaan bank tersebut. Sehingga masyarakat, hingga kelompok yang belum dekat dengan inklusi keuangan, juga mengenal layanan-layanan yang ada di perbankan penyedia Mawar Emas.

Tantangan Digitalisasi

Meski program Mawar Emas disebut berjalan lancar di sisi perbankan, tantangan lainnya diakui muncul. Terutama terkait digitalisasi layanan yang saat ini berlomba-lomba dilakukan perbankan untuk mendekati diri ke masyarakat.

Ghinaa sendiri optimis layanan digital akan disambut baik oleh masyarakat, termasuk untuk program Mawar Emas. “Insyaallah masyarakat saat ini sudah paham teknologi. Masyarakat juga sudah semakin paham mudharat apabila meminjam di rentenir. Mungkin di sini juga harus ada peran pemerintah memberikan edukasi ke masyarakat, terutama masyarakat kecil,” ujarnya.

Tantangan lain soal digitalisasi itu juga disinggung Direktur Pembiayaan Bank NTB Syariah, Muhamad Usman yang menyebut pemain di pasar perbankan di NTB banyak sekali bank nasional. Untuk meningkatkan peran bank daerah, salah satu upayanya dengan meningkatkan digitalisasi atau digital banking.

Bagi Bank NTB Syariah yang sebelumnya merupakan bank konvensional dan berkonversi pada 24 September 2018 tentu menghadapi tantangan untuk tetap eksis di tengah gejolak digitalisasi itu. “Karena itu, kami merumuskan strategi pemanfaatan teknologi informasi untuk mendukung digital banking. Tujuannya, untuk menghadirkan produk TI yang berkualitas,” ujarnya, dikutip dari berita di laman Bank NTB Syariah.

Diterangkan, strategi pertama Bank NTB Syariah tetap eksis adalah harus mampu menyuguhkan produk dan layanan perbankan dengan cepat, transparan, aman, dan mudah kepada seluruh stakeholder melalui sarana teknologi informasi yang modern. Kedua, mampu meningkatkan kualitas infrastruktur teknologi dan reliability system teknologi transaksi perbankan.

“Ketiga, menciptakan arsitektur dan platform TIK yang handal dan mampu berinteraksi dengan sistem lainnya. Untuk menghasilkan proses kerja yang lebih ringkas, transparan, dan efisien,” terang Usman.

Mengakomodir program Mawar Emas sendiri memiliki potensi mendorong perbankan lebih dikenal masyarakat. Mengingat akses keuangan ke rentenir lebih dipilih masyarakat, salah satunya karena perbankan memiliki stigma hanya menyediakan pinjaman dalam jumlah besar yang harus disertai jaminan. Padahal ada program-program pinjaman dan kredit lain yang juga lebih ramah untuk masyarakat kecil.

Mulianah selaku Ketua MES NTB menyebut digitalisasi program Mawar Emas saat ini sedang dikembangkan dengan menggandeng PT SPS (Sarana Pembayaran Syariah). “Program Mawar Emas ini kita MES terus berbenah, mendampingi, memverifikasi penerima, melatih takmir masjid dan sebagainya,” jelasnya. Menaruh program Mawar Emas di deretan layanan digital, termasuk bagi perbankan yang mengakomodir program tersebut, tentu bisa menjadi pintu masuk untuk mempercepat perluasan program itu di masyarakat.

Selain digitalisasi layanan perbankan, digitalisasi sistem keuangan masyarakat juga menjadi sorotan. Deputi Kepala Perwakilan BI NTB, Akmaluddin Suangkupon misalnya menyebut digitalisasi keuangan bisa juga diterapkan di masjid, seperti basis yang diambil program Mawar Emas.

Digitalisasi dalam sistem pembayaran bukan hanya karena biaya pengelolaan uang cash yang relatif besar, dan risiko dalam menghimpun dana secara tunai. Tetapi juga karena perkembangan teknologi dalam sistem pembayaran. Saat ini sebagian besar masyarakat sudah banyak menjadi pengguna dompet digital.

Menurutnya, digitalisasi di masjid merupakan langkah nyata bank sentral memberikan fasilitas dan business matching yang melibatkan rumah ibadah dengan perbankan. Dengan cara elektronik atau digital, rumah ibadah memiliki inti dasar cash management. Pengurus rumah ibadah tidak perlu lagi repot ke bank untuk mengurus dana sosial yang masuk.

Hal itu sangat mungkin dilakukan di NTB. Mengingat NTB merupakan daerah dengan penduduk mayoritas muslim, dan memiliki ribuan masjid yang menjadi salah satu pusat kegiatan masyarakat.

“Untuk itu Takmir dan Remaja masjid di Pulau Lombok sudah dilatih pengelolaan masjid berbasis digital dalam rangka pengembangan ekonomi umat berbasis masjid,” terangnya.

BI berharap dengan manajemen digital, pengelola rumah ibadah bisa lebih efisien dalam pengelolaan dana sosial. Selain itu, pemakaian QRIS bisa membuat rumah ibadah produktif dalam melayani kegiatan zakat, infak, sedekah, dan wakaf karena layanan digital tersebut.

“Manakala ada keberhasilan pengelolaan, maka agar mengadopsi konsep dan pondasi pemikirannya, kemudian sesuaikan dengan kebutuhan untuk pengembangan ekonomi umat,” imbuhnya. (r)

Memangkas Rentenir di NTB dengan Ekonomi Syariah



Proses pendataan masyarakat untuk program Mawar Emas di salah satu masjid di Desa Pagutan, Lombok Tengah. (Inside Lombok/ist)

Masyarakat di Nusa Tenggara Barat (NTB) disebut masih rentan menjadi sasaran lintah darat alias rentenir. Praktik itu bahkan cukup sulit dihapuskan, hingga Pemerintah Provinsi (Pemprov) NTB menyusun program layanan keuangan khusus untuk memeranginya.

Wakil Gubernur NTB, Siti Rohmi Djalillah mengakui edukasi keuangan perlu terus diberikan pada masyarakat di NTB, agar bisa terhindar dari lubang hutang yang menjerat. Salah satunya dengan mempermudah akses pinjaman ke perbankan, seperti yang diakomodir melalui program Melawan Rentenir Berbasis Masjid (Mawar Emas) yang diusung Pemprov NTB pada 2020 lalu.

Program itu muncul lantaran kekhawatiran Pemprov NTB terkait dampak pandemi Covid-19 yang sempat melumpuhkan banyak sektor, hingga ekonomi masyarakat terdampak. Kondisi masyarakat yang sebelumnya sudah banyak terjerat rentenir, dikhawatirkan semakin parah di momen pandemi.

Diakui Rohmi, praktik rentenir salah satunya bisa subur lantaran persyaratannya yang begitu mudah jika dibandingkan dengan akses pinjaman di perbankan. Namun akses pinjaman yang mudah itu tidak jarang harus dibayar dengan bunga pinjaman yang begitu tinggi.

“Sasarannya kan masyarakat kecil, karena memang caranya sangat mudah dan tidak ada beban, sehingga begitu dapat duit, tidak bisa diganti, mereka yang tidak bisa apa-apa terjebak sudah, sedangkan ini yang harus kita selamatkan,” ujar Rohmi.

Untuk menyaingi pola penyebaran praktek rentenir tersebut, program seperti Mawar Emas yang melibatkan perbankan juga mau tidak mau harus dipermudah dari sisi administrasi dan besaran bunga yang diambil. Karena itu, pengajuan Mawar Emas dipermudah dengan syarat dilakukan oleh kelompok (jemaah masjid). Kemudian penerima manfaat hanya perlu menyerahkan salinan KTP suami-istri; bagi yang belum menikah cukup membawa salinan KTP orang tua; kartu keluarga; pas foto; usia minimal 20 tahun; dan diutamakan anggota majelis taklim atau yang tinggal dekat dengan masjid.

Untuk pinjaman yang diberikan dari program Mawar Emas sendiri tidak menarik keuntungan, alias bunga 0 persen. Cara itu diproyeksikan Pemprov NTB dapat menarik masyarakat agar lebih memilih skema pinjaman yang tidak semata untuk kebutuhan konsumtif, melainkan lebih mengarah pada produksi dan usaha mikro.

Kondisi itu pun diakui memupuk sedikit harapan bagi masyarakat yang terjerat hutang. Takmir Masjid Persinggahan Desa Pagutan, Kecamatan Batukliang, Lombok Tengah, Hapipudin menerangkan kondisi masyarakat yang banyak mengambil pinjaman hingga terjerat lingkaran hutang memang membutuhkan solusi-solusi yang inovatif.

“Masyarakat banyak yang berurusan sama Mekaar (program PT. PNM), ada juga yang finance (koperasi, Red) untuk pinjaman. Kalau yang Mawar Emas ini alhamdulillah, lebih membantu,” ujarnya saat dihubungi Inside Lombok.

Meski begitu, nominal pinjaman Mawar Emas yang diakui masih kecil, yaitu berkisar Rp1-3 juta, diakui belum bisa maksimal dimanfaatkan untuk hal-hal produktif. Sehingga uang pinjaman juga masih dipakai untuk melunasi hutang yang sudah ada.

“Kemarin waktu ada pembinaan dengan Mawar Emas ini, bisa dikasih dana pinjaman ke jemaah yang mempunyai sangkutan hutang dan lain-lain. Jadi dia bisa tutup hutangnya di tempat pinjaman yang lain itu dulu,” jelasnya.

Jumlah pinjaman yang masih kecil itu juga diakui Hapip membuat beberapa orang penerima manfaat masih saja harus mengajukan pinjaman di tempat lain. Proses pencairan dari koperasi harian dan lain-lain yang begitu cepat diakui masih membuat masyarakat tergiur. Terlebih, meskipun persyaratan administrasi Mawar Emas terbilang mudah, tetap ada masyarakat miskin atau yang terjerat hutang yang tidak memenuhi kriteria mendapat pinjaman.

“Memang satu takmir dengan satu kelompok itu maksimal 20 orang, tapi banyak yang tidak lolos karena ada sangkutan sama pinjaman yang lain. Jadi kemarin itu hanya 10 orang yang lolos (di Desa Pagutan),” jelasnya.

Diakui Hapip, kondisi masyarakat yang terjerat hutang sempat semakin parah saat pembatasan kegiatan masyarakat lantaran pandemi Covid-19 kemarin. Baik masyarakat yang sebelumnya memiliki usaha kemudian terdampak, maupun masyarakat yang memang berada di taraf ekonomi menengah ke bawah seperti terjerumus dalam lingkaran hutang.

“Sampai akhirnya mereka pinjam, yang cepat masuk itu pinjaman dari Mekaar, jadi rata-rata di gubuk (dusun, Red) ini semua masyarakat berhutang waktu covid kemarin,” jelas Hapip. Situasi itu juga yang membuat program Mawar Emas disebutkan belum bisa maksimal menanggulangi dampak rentenir secara keseluruhan. Terlebih setelah ada peningkatan di tengah pandemi kemarin.

Terpisah, Kepala Biro Ekonomi Setda NTB, Wirajaya Kusuma mengakui idealisme Mawar Emas untuk membantu masyarakat keluar dari jerat hutang masih harus berhadapan dengan eratnya jeratan hutang yang membelenggu masyarakat. Mengingat jumlah pinjaman yang masih kecil, pengembangan-pengembangan terus dilakukan untuk menemukan pola layanan yang terbaik.

“Mawar Emas program unggulan Pemprov NTB untuk melawan rentenir. Selain itu ditunjukkan untuk memberikan kemudahan kepada pelaku usaha mikro agar mendapatkan akses pembiayaan yang mudah dan tanpa bunga, karena bunganya 0 persen,” jelasnya.

Pemprov NTB sendiri terus mendorong perbankan mengakomodir Mawar Emas sebagai layanan yang bisa diakses masyarakat menengah ke bawah. Terlebih program itu merupakan program strategis yang diusung saat ini.

“Nilainya memang masih terbatas. Dari Bank NTB Syariah misalnya menyiapkan Rp5 miliar (penyaluran dana untuk Mawar Emas), kemudian Dinar Asri sekitar Rp500 juta sampai Rp1 miliar. Sampai sekarang kita masih evaluasi sejauh mana realisasi pembiayaan yang sudah disiapkan,” papar Wirajaya.

Menurutnya, peningkatan literasi keuangan masyarakat adalah salah satu aspek yang perlu ditingkatkan agar layanan keuangan seperti Mawar Emas bisa lebih dikenal masyarakat. Artinya, stigma bahwa pinjaman di rentenir lebih mudah cair sementara di perbankan lebih sulit dan butuh jaminan sudah tidak ada lagi.

“Jadi kita memberikan pemahaman kepada masyarakat, agar jangan sungkan-sungkan untuk mengajukan pinjaman ke bank ketika mereka membutuhkan modal. Jangan melalui bank subuh, bank rontok atau rentenir. Karena dari segi agama juga melarang, kemudian dari aspek bunga pinjaman di rentenir memberatkan. Kenapa tidak mengambil pembiayaan itu di bank daerah saja,” ungkap Wirajaya.

Selain itu, persepsi pinjaman untuk hal produktif juga perlu ditingkatkan. Mengingat selama ini masyarakat yang terjerat hutang banyak yang sulit lepas lantaran hutang tersebut untuk kebutuhan konsumtif harian. Maka dari itu, salah satu optimisme Mawar Emas adalah menyuarakan agar pinjaman yang didapat dipakai untuk modal produksi.

“Jadi kita ingin juga meningkat pemahaman masyarakat itu supaya mereka menjadi pelaku usaha mikro yang bankable. Artinya, ketika mereka melakukan pembiayaan tambahan modal, maka datangnya ke bank,” lanjutnya.

Menambahkan, Ketua Masyarakat Ekonomi Syariah (MES) NTB, Baiq Mulianah mengakui praktik rentenir yang menjerat masyarakat NTB memang akan sulit dihapuskan secara menyeluruh. Mengingat ada celah dalam sistem sosial-ekonomi masyarakat yang membuat praktik tersebut tumbuh subur.

Kendati, dengan diadopsinya sistem ekonomi syariah di NTB sejak 2018 diharapkan menjadi jalan baru untuk mencari solusi atas masalah itu. Mengingat NTB merupakan daerah dengan penduduk mayoritas muslim.

Tidak sampai di situ, pola kegiatan berkelompok masyarakat di tempat ibadah seperti masjid dilihat sebagai salah satu modal untuk memerangi praktik rentenir. “Pontensinya pasti besar, karena mayoritas penduduk NTB muslim. Jadi potensi ekonomi syariah berkembang ini tentu sangat besar, pertama dari masyarakat, kedua sisi ekosistem,” jelasnya.

Potensi pengembangan sistem ekonomi syariah untuk memerangi rentenir juga tidak terbatas pada program Mawar Emas yang dikembangkan saat ini. Mengingat ada potensi-potensi lain yang bisa dimaksimalkan seperti dari pengelolaan dana sosial, zakat, infak dan sedekah di NTB.

“Di mana mayoritas muslim di NTB kalau untuk cari dana dan sebagainya cepat, tetapi itu yang belum dikelola secara produktif dan dikapitalisasi,” lanjut Mulianah.

Dicontohkan, MES di Kabupaten Lombok Utara memiliki potensi wakaf masjid yang sudah terdaftar mencapai 5.000 hektare. Selain itu, ada juga potensi dana Islam yang belum tergarap dengan baik untuk pengembangan ekonomi umat.

“Ini masih dana-dana sosial Islam, jika terkumpul hanya untuk konsumtif belum menjadi produktif dan belum bisa menjadi dana pembangunan umat. Misalnya beasiswa, kemudian usaha-usaha produktif masyarakat,” ungkap Mulianah. (r)

Sumber:

<https://insidelombok.id/berita-utama/memangkas-rentenir-di-ntb-dengan-ekonomi-syariah/>

<https://insidelombok.id/berita-utama/masjid-vs-rentenir-di-tengah-perbankan-digital/>

<https://insidelombok.id/uncategorized/hitam-putih-pinjaman-rentenir-cerita-mereka-yang-terjerat-hutang/>



Francisca Bertha Vistika Putri

Kontan

Francisca Bertha Vistika Putri adalah jurnalis Tabloid Kontan sejak Mei 2013. Dia mengawali karirnya di rubrik Nasional di Tabloid Kontan, kemudian bergeser ke desk Industri selama dua tahun, kemudian mendalami isu investasi di desk Investasi. Selama mengikuti kelas Banking Journalist Academy dia juga menyelesaikan kuliah master Ilmu Komunikasi. Artikel soal Wealth Management ini juga menjadi proyek lanjutan untuk jurnal dengan mengusung tema komunikasi interpersonal di dalam layanan Wealth Management.

Selamanya Jadi Kaya Bila Uang Dikelola

Sebanyak apapun dana tak akan berkembang jika tak dikelola dengan baik



Lalu lalang kaum sultan pameran kekayaan di media sosial. Usai beli tas harga jutaan, tak lama membeli mobil bahkan plesiran ke luar negeri. Sungguh kehidupan yang sesuai impian jika berkelimpahan harta hingga jadi jutawan ataupun miliarder.

Namun tak begitu caranya hidup tenang. Seorang ahli dalam merencanakan keuangan dari Advisors Alliance Group, Andy Nugroho berpesan sudah seharusnya ketika punya penghasilan atau simpanan dikelola dengan penuh pengetahuan.

Nyatanya, yang benar-benar kaya sedang sibuk mengembangkan uang, sedangkan yang ingin dilihat kaya justru sibuk membanggakan hartanya. Robert Budi Hartono dan Michael Hartono bisa jadi sosok panutan sebagai orang terkaya nomor satu di Indonesia alias The Real of Sultan. Namanya tak berkibar di media-media sosial. Sepi pula dari pemberitaan infotainment. Namun bisnisnya makin melebar. Sahamnya kian liar bahkan akuisisi datang silih berganti.

Mengutip dari Forbes, kekayaan dua saudara ini tembus US\$ 47 miliar atau sekitar Rp 709,84 triliun (kurs Rp 15.103) pada akhir 2022 lalu. Nilai yang benar-benar cukup untuk menghidupi beberapa generasi. Tak lain dan tak bukan, pengelolaan kekayaan yang dilakukan benar-benar penuh perhitungan hingga uang tak dihamburkan.

Tak hanya keluarga Hartono yang menerapkan pengelolaan kekayaan. Deretan nama orang-orang kaya di Indonesia pun juga sebenarnya sudah mengadopsinya. Mengelola kekayaan memang bukan perkara mudah. Perlu bantuan orang ahli jika memang kewalahan dalam hal waktu bahkan tak memiliki pengetahuan.

Hal ini dirasakan oleh Wina. Wina bingung bagaimana caranya mengatur keuangannya agar berkembang baik. Sibuk bekerja menjadi seorang dokter membuatnya tak banyak waktu untuk memahami cara investasi yang tepat. Belum lagi ketika sang anak ditanya "enaknya uang tabungan ini untuk apa ya?" Sang anak hanya menjawab terserah dirinya saja.

Alhasil Wina, yang menjadi nasabah beraset diatas satu miliar ini pun mempercayakan uangnya dikelola oleh sebuah bank swasta sejak sepuluh tahun silam. Dengan bantuan dari perbankan lewat layanan *wealth management* investasi Wina pun lebih terarah.

Menurut pengakuan, wanita yang hampir genap usia 70 tahun di 2024 mendatang ini, keuntungannya lumayan dibandingkan dengan hanya mengendapkan tabungan di bank. Paling tidak uangnya bisa untuk menengok sang anak yang tinggal di Amerika setiap dua tahun sekali.

Dari kacamata Wina, *wealth management* merupakan layanan mengelola uang yang disediakan perbankan bagi nasabah yang beraset paling tidak Rp 1 miliar. Menjadi bagian di dalam layanan ini, Wina mengaku justru tepat dibandingkan membiarkan dananya ia kelola sendiri.

Tapi nyatanya masih banyak nasabah yang tak mau mempercayakan uangnya ke dalam layanan *wealth management* ini. Menurut pengakuan Mauli, salah seorang nasabah prioritas di bank pelat merah lebih nyaman berinvestasi sendiri tanpa diatur oleh pihak bank. Mauli sendiri merasa risih ketika pihak bank menghubunginya di sembarang waktu menawarkan produk investasi maupun asuransi yang jadi bagian *wealth management*.

Kesadaran orang Indonesia akan berinvestasi memang belum besar. Padahal jumlah orang kaya di Indonesia ini jumlahnya terus naik dari tahun ke tahun. Menurut data yang dipaparkan oleh Forbes, 50 orang terkaya di Indonesia mengalami kenaikan aset dari US\$ 162 miliar di 2021 menjadi US\$ 180 miliar di 2022.

Mengutip dari data Lembaga penjamin simpanan (LPS), pada November 2022 lalu tercatat bahwa jumlah orang yang memiliki aset di atas Rp 500 juta terus mengalami kenaikan. Di 2021 tercatat sekitar 1,405 juta akun, sementara di November 2022 mencapai Rp 1,436 juta akun.

Andy bilang padahal *wealth management* ini menjadi satu bagian di dalam perencanaan keuangan dan memudahkan orang mengelola kekayaan.

"Perencanaan keuangan itu dari judulnya saja kita sudah tahu bahwa merencanakan keuangan dengan baik. *Wealth management* jadi satu bagian di dalamnya," ungkap Andy.

Sebagai Executive Vice President PT Bank Central Asia Hera, F Haryn mengungkapkan bahwa *wealth management* adalah layanan bagi nasabah yang membutuhkan pengelolaan kekayaan. Tiga aspek utama yang dijunjung tinggi adalah proteksi, akumulasi, dan distribusi kekayaan.

Wealth management memang identik dengan orang-orang kaya atau di dalam dunia perbankan dikenal dengan istilah High Net Worth Individual (HNWI) yakni nasabah dengan aset likuid dalam jumlah besar. Orang-orang seperti inilah yang mendapat fasilitas tambahan berupa pengelolaan asetnya.

Corporate Secretary Bank Mandiri, Rudi As Aturridha menuturkan bahwa fasilitas *wealth management* di perusahaannya memang disiapkan bagi nasabah high networth individual. "Layanan ini memberikan perhatian secara personal baik dalam transaksi perbankan maupun kebutuhan lifestyle para nasabah," ungkapnya.

Bicara soal mengatur keuangan, Andy mengatakan bahwa ini persoalan bagaimana mendapatkan uang dan mengelolanya agar bisa berkembang. Jangan sampai kekayaan yang bisa untuk menghidupi anak cucu hilang seketika lantaran keteledoran.

Setali tiga uang dengan Andy, Melvin Mumpuni, yang juga dianggap ahli mengatur keuangan dari Finansialku berpendapat bahwa nasabah dengan jumlah simpanan cukup fantastis tak ada salahnya memanfaatkan fasilitas yang digunakan untuk memaksimalkan tujuan keuangan ini. "Salah satunya memaksimalkan hasil investasi," ungkap Melvin.

Yah, dipikir-pikir daripada aset para nasabah premium ini mengendap ada baiknya diputar untuk menerjang inflasi. "Caranya bisa dengan reksadana, obligasi, bahkan proteksi jiwa karena ada uang yang mendap di dalamnya," ujar Andy.

Nasabah yang belum paham dengan hal ini menganggap *wealth management* bukan merupakan keharusan. Padahal dibalik istilahnya yang rumit, ada tenaga profesional yang sebenarnya akan membantu pengelolaan kekayaan.

Sederhananya, Melvin menambahkan bahwa nasabah prioritas bisa meminta saran dari manajer relation terkait memaksimalkan benefit dari beragam produk perbankan yang ditawarkan. Sebut saja salah satunya adalah *back to back* yakni menjamin aset likuid berbunga seperti uang kas, obligasi, deposito dan lainnya untuk memperoleh pinjaman.

Tak masalah jika mau mengelolanya sendiri. Akan tetapi, tipikal nasabah prioritas tentu bukanlah orang yang ketiban durian runtuh lantas mendapat uang banyak dan tinggal mengelolanya. Tak sedikit yang justru karena kesibukannya sehingga menghasilkan uang dengan nilai besar. Jadi, paling tidak orang-orang kelas atas ini punya kesibukan masing-masing dan investasi bukan menjadi prioritas yang harus ditangani. Literasi pun rasanya akan masuk kuping kiri keluar kuping kanan jika memang mereka dalam keadaan sibuk mengumpulkan pundi-pundi.

Dimanjakan beragam pilihan

Bank pun berlomba agar orang mau mempercayakan dana-dana kaum sultan di tangan mereka. Hal-hal unik dijadikan jurus agar orang tertarik pada produk yang ditawarkan. Baik dengan menghadirkan fitur digital maupun dengan rayuan manis.

PermataBank, bagian daripada Bank Bangkok Indonesia ini juga menawarkan beragam produk *wealth management* yang bisa diakses oleh semua nasabahnya. Adapun Djumariah Tenteram, sebagai Direktur Retail Banking PermataBank mengutarakan pihaknya menyiapkan produk investasi, produk-produk asuransi, perdagangan beberapa mata uang hingga fasilitas pinjaman dengan jaminan dana yang ada di dalam simpanan bank itu atau dikenal dengan istilah WM Backed-Loan.

Djumariah mengaku, “kami secara selektif memilih mitra penyedia produk *wealth management* serta dengan rutin melakukan *due diligence* (investigasi) terhadap produk maupun mitra kami secara berkala untuk memastikan produk dan solusi *wealth management* PermataBank senantiasa up-to-date, aman, variatif dan optimal,” tutur Djumariah.

Nasabah pun tak hanya disuguhkan dengan beragam produk yang sesuai dengan risiko masing-masing pihak. Sampai-sampai mereka dimanjakan dengan pendamping ahli di bidang *wealth management*.

Tak perlu khawatir tertipu karena Djumariah mengklaim PermataBank memberikan akses pada nasabah untuk mempelajari portfolio dari tenaga ahli yang mengelola uang mereka. Nasabah juga bisa mencoba fitur kekinian dari PermataBank yakni PermataNet dan PermataMobile X. Sementara kanal konvensional yakni cabang PermataBank pun tetap bisa diakses.

Di perbankan swasta lainnya, sebut saja PT Bank Central Asia (BCA) produk-produk yang ditawarkan juga tak jauh berbeda. Reksadana, obligasi, dan juga asuransi hal yang diunggulkan di bank ini. Tentunya dilengkapi fitur *single investor identification (SID)* atau nomor identitas yang menjadi bukti bahwa nasabah sudah terdaftar pada investasi perbankan. Tampak bahwa ini menjadi benteng untuk menjaga keamanan aset Anda. Ditambah pula dengan fitur “Compare Product” yang dianggap mampu membantu pengguna membandingkan satu produk dengan produk lain secara efisien.

Layanan mengelola keuangan ini juga diterapkan di bank pelat merah. Henny Eugenia, GM Wealth Management PT Bank Negara Indonesia (BNI) menyebutkan bahwa layanan pengelolaan kekayaan di perusahaannya menjadi solusi inklusif.

“Lebih mudah disebut *“one stop solution”*. Dimana nasabah tidak hanya diberikan pendampingan khusus dalam kegiatan perbankan dan investasinya, namun nasabah dan *family tree* nya bisa menikmati sederetan pilihan layanan dan *exclusive privileges* yang dapat disesuaikan,” ungkap Henny.

Itu tandanya dengan mempercayakan di layanan *wealth management* mandiri, nasabah sudah bisa mendapat beragam solusi. Bahkan bisa dimanfaatkan hingga anak cucu yang tentunya dengan manfaat eksklusif yang disesuaikan dengan kebutuhan nasabah.

Sedangkan Bank Mandiri, menjalankan layanan ini dengan menggandeng perusahaan di bawah payung Mandiri Group guna menjawab kebutuhan nasabah akan produk investasi dan proteksi. Rudi menuturkan pihaknya bekerjasama dengan Mandiri Investasi, Mandiri Sekuritas, dan AXA Mandiri Financial Services, dan Mandiri Wealth Management.

Kroscek Berkala Demi Hindari Penggelap Dana

Malinda Dee. Nama yang sempat meroket di 2011. Bukan karena prestasinya melainkan karena tipu muslihatnya sehingga bisa membobol 34 rekening nasabah-nasabah kaya di Citibank. Niat hati ingin mengamankan uang di bank, tetapi harus raib juga lantaran oknum berakal licik seperti Malinda.

Taktik Wanita bernama lengkap Inong Malinda Dee ini dilancarkan saat ini menjabat sebagai Senior Relation Manager Citigold, Citibank cabang Landmark, Jakarta Selatan. Malinda menangani nasabah-nasabah prioritas yang diperlakukan dengan amat sangat baik. Korban pun tergoda dengan bujuk rayu Malinda.

Modusnya, Malinda meminta tanda-tangan di atas surat-surat kosong. Korban yang sudah merasa dekat dengan sosok Malinda pun tak menaruh curiga saat menandatangani. Nyatanya surat tersebut diisi olehnya sebagai pemindahan uang ke sejumlah rekening dengan nilai puluhan juta dan miliaran rupiah. Tujuan pemindahannya pun rekening Melinda dan beberapa kerabatnya.

Sepandai-pandainya tupai melompat, pasti akan jatuh pula. Aksi yang ia lakukan sejak 2007 itu terungkap di 2011. Bau bangkai dari kebusukan tipu muslihat Melinda tercium sejak 2010 lantaran ada pengaduan dari nasabah terkait transaksi mencurigakan. Resminya Malinda diadakan ke pihak berwajib pada 31 Maret 2011. Ia pun ditangkap di apartemen miliknya di SCBD, Jakarta Selatan.

Malinda tak lagi bisa mengelak dan pada 9 November 2011 menjalani sidang perdana di Pengadilan Negeri Jakarta. Ia terbukti menggelapkan uang 34 nasabah dengan nilai Rp 46,1 miliar. Ia pun dituntut 13 tahun penjara dan denda Rp 10 miliar.

Tak heran orang mencurigai Malinda. Ia menggelapkan dana nasabah untuk hidup di atas kemewahan. Hal ini tampak dari barang-barang mewah yang dimiliki dari mulai pakaian hingga mobil sport. Seberapa besar pendapatan *relationship manager* dengan melihat Malinda yang dipenuhi kemewahan? Ini menjadi hal yang janggal.

Dilansir dari kontan.co.id, pada 2012 silam ada seorang nasabah yang dananya dikuras oleh Malinda sebesar Rp 12 miliar. Dana itu ditempatkan pada reksadana yang ditawarkan oleh Malinda. Nasabah yang kala itu merupakan dari sebuah media perempuan di Indonesia itu tak hanya meminta uangnya kembali sejumlah Rp 12 miliar, tetapi juga membayarkan nilai investasi sebesar Rp 10 miliar.

Pihak Bank, Citibank menjanjikan pengembalian dana tersebut kepada semua nasabah yang rekeningnya dibobol oleh Malinda. Namun, pihak Citi enggan menyebutkan nilainya karena terkait kerahasiaan bank.

Kasus demikian tidak hanya terjadi sekali dua kali. Tepatnya di 2015 pun terjadi kasus penggelapan dana nasabah oleh salah satu *relationship manager* Bank Permata yang dengan inisialnya SC.

Oknum ini menawarkan deposito dengan iming-iming keuntungan 10%. Alhasil 17 nasabah terjebak dalam bujuk rayu palsu ini dan dana yang dikumpulkan mencapai Rp 29 miliar.

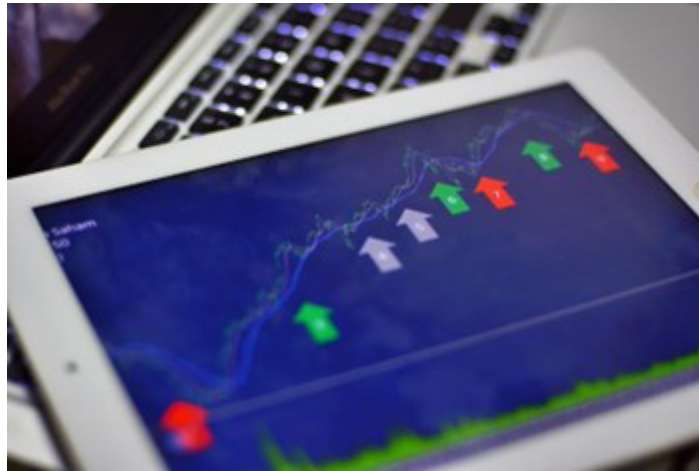
Kasus ini tercium setelah seorang nasabah yang hendak mencairkan dana depositonya harus menerima nasib bahwa depositonya tak terdaftar. Awalnya Bank Permata tidak curiga dengan aksi SC karena memang pihak perbankan tak mengetahui siapa saja nasabah yang akan membuka deposito ataupun tidak.

Makanya, Andy Nugroho, perencana keuangan Advisor Alliance Group berpesan untuk waspada dengan hal demikian. "Memang setiap bank akan menjaga nama baik dan kepercayaan, tetapi ada oknum-oknum jahat di baliknya. Susah juga untuk mendeteksinya," kata Andy.

Saran Andy, jadi nasabah janganlah mudah percaya begitu saja. Ada baiknya untuk melakukan kroscek ke bank di waktu-waktu tertentu. Apabila manajer relation di bank menawarkan suatu produk dan nasabah mengiyakan, maka nasabah perlu untuk memastikan benar tidaknya transaksi itu.

Bujuk Rayu Bagi Nasabah Prioritas

Bank harus pintar-pintar mendekati nasabah agar bersedia berinvestasi



Risih rasanya mendapat telepon dari orang yang tak dikenal. Baik itu yang menawarkan asuransi maupun cicilan dan kartu kredit hingga menanyakan pembayaran tagihan. Yang dialami Ria pun begitu. Berulang kali mendapat telepon dari bank untuk menjadi nasabah prioritas sebuah bank swasta dan mengikuti layanan *wealth management* bank tersebut.

“Iya ditelpon terus. Padahal udah dibilang belum butuh,” ujar Ria.

Dibalik orang yang merasa risih karena mendapat tawaran dari bank, ternyata ada pihak yang justru pontang panting untuk bisa mendapat nasabah baru. Kepala rasanya ingin pecah jika tak mampu mencapai target yang diharapkan perbankan.

Sebut saja Ana salah seorang *relationship manager* di sebuah bank swasta daerah Jawa Barat. Baru enam bulan Ana dipercaya untuk memegang nasabah prioritas. Tapi rasanya beban hidupnya bertambah ribuan kali lipat.

Sebelum terjun langsung, Ana mengikuti pelatihan dan ujian selama kurang lebih tiga bulan. Ya memang kala pelatihan tersebut Ana sudah mendapat gaji dan fasilitas pendidikan yang mumpuni. Mulai dari cara melayani nasabah dengan baik hingga cara mengatur investasi orang-orang tersebut.

Dibalik jas birunya Anabercerita bahwa cukup susah mendekati nasabah prioritas. Ia berusaha menawarkan asuransi sekaligus investasi kepada mereka. Sudah bermulut-mulut manis pun tak semua orang tergoda.

“Pusing nih, belum ada nasabah lagi yang mau,” katanya.

Apalagi kinerja Ana terbilang masih sangat baru. Belum ada sesuatu yang dapat dibanggakan dari dirinya. Alhasil orang tak bisa begitu saja mudah percaya padanya.

Nasabah incaran Ana adalah yang memiliki dana sekitar Rp 500 juta. Nasabah dengan aset sedemikian besar akan diarahkan untuk investasi seperti deposito, obligasi, dan beberapa pilihan lainnya.

Ana bilang jika ada nasabah yang setuju, rasanya bak bisul pecah. Alias benar-benar lega. Namun, jika tak kunjung mendapat nasabah, Ana harus putar otak mencari jurus lain agar orang mau mempercayakan pengelolaan kekayaan pada dirinya.

Gadis berusia 24 tahun itu berkisah apabila bisa mendapat nasabah sesuai target, perusahaannya menjanjikan bonus hingga tujuh kali gaji. Namun, jika nasabah tak juga mempercayai uangnya untuk dikelola, Ana harus gigit jari dan menerima nasib dengan gaji yang ia terima saat ini.

Walaupun gaji Ana terbilang lumayan untuk lulusan sarjana baru seperti dirinya. Ana mengaku menyentuh angka dua digit. Padahal di daerah tempatnya bekerja upah minimum yang ditawarkan sangat amat rendah dibandingkan kota Jakarta.

Bila Ana bekerja di bank swasta, Surya juga punya kisah yang tak jauh berbeda dalam menjalani at sebagai *relationship manager* di salah satu bank pelat merah. Hari-hari Surya harus berusaha menggaet nasabah untuk menggunakan layanan *wealth management*.

Surya mengaku senang rasanya apabila nasabah mau mempercayakan uangnya untuk diolah. Namun, dunia seakan tak berputar ketika nasabah tak kunjung terayu oleh bujukannya.

Ia sudah menjalani profesi ini semenjak 2019 silam. Manis asam asin bahkan pahit sudah ia alami selama bekerja di salah satu bank di Jawa Timur.

Seingatnya sebelum terjun ke dalam profesi khusus ini ia menjalani pelatihan selama tiga hari. Pelatihan singkat ini membahas seputar cara menawarkan produk ke nasabah hingga soal perkembangan investasi di Indonesia.

"Awalnya pegang nasabah reguler, terus pindah cabang untuk pegang nasabah prioritas. Ada training sekitar tiga hari dan mendapat sertifikat sekitar dua minggu sejak pelatihan," ungkap Surya.

Pria berusia 33 tahun ini mengaku harus melayani nasabah prioritas sebaik mungkin. Memberikan mereka manfaat yang belum tentu didapat nasabah dengan aset kurang dari Rp 1 miliar. Benefit itu seperti kue ulang tahun, voucher belanja, ataupun hampers. Bahkan di beberapa kesempatan nasabah di kelas ini diajak untuk bergabung dalam kegiatan golf ataupun seminar kesehatan.

Surya mengutarakan bahwa bentuk layanan yang diberikan atau yang menjadi pembeda dengan nasabah reguler adalah layanan prioritas seperti pelayanan tanpa antrian dan yang paling utama adalah nasabah prioritas ditangani langsung oleh *relationship manager*.

Ia menegaskan bahwa tugas utama profesi ini adalah mengelola dan mengembangkan dana nasabah. Seperti yang kerap Surya lakukan adalah memberikan *update* terkait pasar investasi, kondisi perekonomian negara atau global yg bisa mempengaruhi pasar investasi, memberikan *update* perkembangan dana nasabah secara rutin.

Meskipun bisa berinvestasi lewat aplikasi, yang membedakan nasabah reguler dan prioritas adalah pendampingannya. Nasabah prioritas akan diarahkan membeli produk yang sesuai dengan risikonya, tetapi nasabah reguler biasanya akan memilih sendiri berdasarkan pengetahuannya.

Dari pengalaman Surya, dana dari nasabah prioritas yang diletakan pada program *wealth management* berkisar antara 10-20% pada produk-produk yang disediakan. Selain itu disesuaikan dengan kebutuhan dan profil nasabahnya. Menurutnya, ada beberapa yang sudah ahli berinvestasi, tetapi karena tidak ada waktu dikelola oleh bank dan dialokasikan ke saham.

"Jadi nasabah *wealth management* benar-benar mendapat perhatian khusus atas dananya yang sudah dipercayakan ke pihak Bank," ungkap Surya.

Makanya jangan heran jika setiap pagi ia sudah memasang headset dan konsentrasi di depan laptop untuk mendapatkan update investasi baik itu reksadana maupun pergerakan saham dari tim khusus. Surya mengaku awalnya buta dengan hal-hal itu. Apalagi ia berasal dari pendidikan komunikasi bukan dari keuangan atau ekonomi.

Dibalik jas dan kadang baju batik, setiap hari Surya menggaet nasabah dan melayani nasabah prioritas. Terkadang ia melayani dari balik telepon, apalagi sejak pandemi 2020 yang membuat orang membatasi berinteraksi secara langsung. Namun, terkadang ia harus menemui nasabahnya dengan senyum sumringah. Apalagi nasabah di atas 45 tahun yang masih senang bertemu langsung dibanding secara online.

Maklum saja nasabah usia 45 ini masih cukup canggung menggunakan produk-produk digital. Dari pengakuan Surya tak sedikit nasabah prioritas dari golongan baby boomer yang ketakutan mengklik di aplikasi pembelian investasi. Alhasil, Surya juga yang harus mengawasi dan mengarahkan.

Tak ada teknik khusus dari Surya untuk bisa menggaet nasabah. Ia hanya membuktikan dengan keberhasilannya mengelola keuangan itu. “Meyakinkan orang paling ampuh itu dari hasil. Kepercayaan akan omong kosong kalau tidak menghasilkan nilai investasi yang naik,” jelasnya.

Layanan prioritas

Membayangkan menjadi nasabah prioritas memang tampaknya begitu menggoda. Apalagi tak perlu baku hantam untuk mengantri guna dilayani. Perbankan pun tampak mendewakan nasabah yang demikian. Buktinya mereka punya layanan khas yang berbeda-beda guna menggarap nasabah ini.

Sebut saja fasilitas pengelolaan kekayaan di Bank Permata. Nasabah yang masuk ke dalam wealth management bank ini dapat memanfaatkan fasilitas kanal digital seperti Internet Banking (PermataNet) dan aplikasi mobile banking (PermataMobile X). Aplikasi ini berkomitmen menawarkan kemudahan bagi nasabah untuk mengakses layanan dan bertransaksi produk wealth management dimana saja dan kapan saja.

Djumariah Tenteram, Direktur Retail Banking PermataBank mengatakan nasabah di segmen tertentu juga mendapatkan bantuan dari *relationship manager* profesional yang dapat memberikan solusi dari setiap kebutuhan perbankan nasabah khususnya dari sisi mengelola kekayaan. “Disamping itu, nasabah wealth management akan mendapatkan informasi pasar, *market outlook* (prospek pasar) secara mingguan, bulanan dan dapat mengikuti sesi seminar atau webinar yang diadakan PermataBank”, kata Djumariah.

Bentuk kegiatan untuk nasabah kaya raya ini diantaranya *wholistic wealth event*. Kegiatan ini disebut dengan Wealth Wisdom yang pada 2022 lalu merupakan penyelenggaraan ke-8.

Di PT Bank Negara Indonesia (BNI) pun memanjakan nasabah prioritas dalam mengatur keuangannya tak jauh berbeda dibandingkan Bank permata. Henny Eugenia, GM Divisi Wealth Management menuturkan bahwa nasabah yang layak menjadi bagian layanan ini atau BNI Emerald bisa memperoleh pengalaman perbankan dan investasi.

Bentuk fasilitas yang didapatkan adalah pendampingan dari relationship manager dalam mengakses layanan perbankan. Mereka juga menjadi tenaga ahli dalam memandu dan memberi saran untuk mencapai tujuan keuangan nasabah. Tak berhenti disitu, nasabah pun diberi info soal perkembangan kondisi pasar terkini. Disuguhkan pula dengan nasehat investasi dan perencanaan warisan yang kredibel melalui ahlinya.

Bahkan bisa mengikuti beberapa kegiatan seperti BNI Emerald 2nd Gen Community events dan Investment Outlook yang diadakan secara regular. Nasabah pun mendapat keistimewaan dalam perjalanan berupa penjemputan airport limo di luar negeri dan eazy passport. Sampai program loyalitas (*loyalty program*) yang berkolaborasi dengan *social enterprise*, UMKM, dan pemberdayaan perempuan.

Sista Pravesthi, Group Head Wealth Management PT Mandiri (Persero) Tbk juga pun tak mau kalah menunjukkan kelebihan program wealth manajemen di perusahaannya. Menurut Sista, fasilitas atau layanan bagi nasabah wealth management Bank Mandiri disediakan bagi nasabah *high networth individual* (HNI) atau yang memiliki dana kelolaan di atas Rp 1 miliar.

"Layanan ini memberikan perhatian secara personal baik dalam transaksi perbankan maupun kebutuhan *lifestyle* para nasabah,"ungkap Sista.

Nasabah wealth juga akan didampingi oleh *relationship manager* yang berdedikasi membantu nasabah dalam setiap kebutuhan transaksi perbankan maupun melakukan proses pengelolaan portofolio. Tugas relationship manager di bank ini juga sama dengan bank lain yakni memantau segala produk perbankan maupun investasi yang dimiliki nasabah untuk mencapai tujuan investasi nasabah dan mencapai pertumbuhan aset yang optimal. Manfaat lainnya nasabah bisa menikmati penawaran spesial berupa tarif khusus untuk fasilitas simpanan maupun pinjaman dari Bank Mandiri.

Tak jauh berbeda dari BNI yang merupakan bank pelat merah, nasabah dimanjakan dengan beragam benefit lain seperti akses eksekutif untuk ruang tunggu di bandara. Bahkan nasabah mendapatkan manfaat bebas biaya tahunan untuk kartu kredit, hadiah spesial di hari ulang tahun, layanan kotak deposit dan berbagai penawaran dan promo merchant.

DI PT Bank Central Asia (BCA), wealth management dikenal dengan istilah WELMA. Menurut Hera F Haryn, Executive Vice President PT Bank Central Asia mengungkapkan bahwa WELMA adalah pengelolaan kekayaan dengan tiga aspek yakni *wealth protection*, *wealth accumulation* hingga *wealth distribution*. Dapat dikatakan bahwa nasabah bisa mendapat layanan proteksi, akumulasi dan distribusi dalam hal keuangan mereka.

WELMA memiliki sejumlah produk dan fitur yang bertujuan membantu pengguna membuat keputusan terbaik saat berinvestasi. Ketiga produk tersebut adalah reksa dana, obligasi, dan asuransi.

"Fitur di WELMA memungkinkan pengguna untuk mengetahui produk reksa dana, obligasi, maupun asuransi yang tersedia yang berguna untuk transaksi mereka,"

Nah, bagaimana sebenarnya mudah bukan berinvestasi? Apabila tidak ada waktu, bank pun sebenarnya membantu.

Menyiapkan Tenaga Terlatih

Mempercayakan uang dalam jumlah banyak kepada pegawai bank untuk diolah bukanlah hal yang mudah. Bank sebisa mungkin harus bisa melakukan manajemen risiko agar tak terjadi kasus pembobolan rekening nasabah. Salah satunya adalah melakukan edukasi yang ketat bagi para karyawannya yang dipercaya menangani nasabah kaya raya.

Permata Bank berkomitmen penuh untuk secara rutin meningkatkan kapabilitas dan kapasitas seluruh tenaga pemasar. Dalam hal ini, permata mendidik *relationship manager* sebagai ujung tombak untuk dapat memberikan layanan prima dan menawarkan solusi wealth management yang profesional kepada seluruh nasabah.

Menurut Djumariah, pihaknya senantiasa memastikan seluruh tenaga pemasar memiliki sertifikasi yang dipersyaratkan oleh regulator maupun sertifikasi internal dengan standar tinggi. "Yang disesuaikan dengan kebutuhan nasabah di setiap segmentasi yang kami milik," ujar Djumariah.

Begitu pun yang dilakukan bank swasta lainnya seperti PT Bank Central Capital (BCA). BCA senantiasa mengedepankan keamanan dan kenyamanan nasabah dalam bertransaksi. Hera F Haryn, Executive Vice President PT Bank Central Asia mengatakan, BCA telah membekali *relationship manager* maupun *wealth specialist* agar dapat melayani kebutuhan personal nasabah dengan sertifikasi sesuai dengan ketentuan Regulator.

"Disamping itu terus mengasah advisory skill dan update akan kondisi pasar, agar dapat memberikan Advisory yang baik sesuai dengan kebutuhan nasabah," ujar Hera.

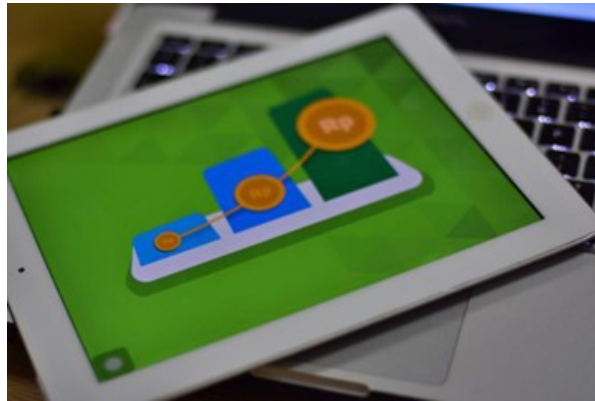
Di dalam perbankan milik BUMN pun, hal ini diterapkan. Pada PT Bank Negara Indonesia (BNI). Henny Eugenia, GM Divisi Wealth Management PT BNI mengungkapkan bahwa pihaknya terus meningkatkan kapabilitas seperti kemampuan interpersonal, pengambilan keputusan dan juga kemampuan dalam bernegosiasi.

Di samping itu, berpartisipasi dalam sertifikasi nasional atau internasional akan terus dikembangkan untuk setiap *relationship manager* BNI Emerald. Hal ini tidak lain sebagai salah satu nilai tambah dan bentuk komitmen BNI dalam memberikan solusi perbankan dan investasi bagi nasabahnya.

Layanan Wealth Management pada Bank Swasta dan BUMN

| Bank | Syarat | Layanan |
|-------------|--|--|
| PermataBank | Minimal Rp 100.000 | <ul style="list-style-type: none"> • Internet Banking (PermataNet) dan aplikasi mobile banking (PermataMobile X) • Manajer relation pada segmen tertentu • Update Informasi pasar, market outlook secara mingguan dan bulanan |
| Mandiri | Mandiri Prioritas Simpanan dana > Rp 1 miliar pada simpanan (tabungan/giro/deposito) dan produk investasi | <ul style="list-style-type: none"> • Professional Staff • High Quality Services • Privacy / Personalized • Prestige • Superior Product Offering & Exclusive Programs • Fitur Digital |
| | Mandiri Private Simpanan dana > Rp 20 miliar pada simpanan (tabungan/giro/deposito) dan produk investasi | |
| BNI | BNI Emerald > Rp 500 juta | <ul style="list-style-type: none"> • Pendampingan oleh Dedicated Relationship Manager • Update kondisi pasar terkini • Sederetan privilege berupa program 'loyalty', travel experience, dan sebagainya |
| | BNI Emerald Priority Banking > Rp 5 miliar | |
| | BNI Emerald Private Banking Simpanan dana > Rp 15 miliar | |
| BCA | Minimal Rp 100.000 | <ul style="list-style-type: none"> • Wealth protection • Wealth accumulation • Wealth distribution • Fitur Digital |

Konsultasi Kekayaan Lewat Gadget



Sebut saja Wina, wanita yang baru memasuki usia 70 tahun itu memasuki selasar salah satu bank swasta di daerah Jakarta. Profesinya yang merupakan seorang dokter usia senjanya saat ini membuatnya kesulitan untuk mengelola keuangan. Alhasil, Wina mempercayakan uangnya ke bank untuk dikelola. Baik itu dari sisi investasi hingga asuransinya.

Wina mengaku tak mau ambil pusing. Toh, bank yang menanganinya bank dengan aset besar jadi sepenuhnya ia percayakan pengelolaan kekayaan alias *wealth management* tersebut kepada bank. Apalagi, Wina yang merupakan nasabah prioritas yang sudah pasti mendapat pelayanan istimewa.

Generasi dulu memang lebih terbiasa datang ke bank untuk berbincang dengan relationship manager dibanding harus mencoba hal-hal berbagi digital. Kalaupun tidak sempat paling tidak ia menelpon orang bank tersebut. Wina mengaku jarang menggunakan aplikasi digital apalagi untuk atur keuangan.

Berbeda dengan Wina, Nany yang usianya genap 35 justru memilih tak berinvestasi pada bank tempatnya menjadi nasabah prioritas. Meski sudah lima tahun terakhir mempercayakan pundi-pundi dari hasil bisnisnya di bank tersebut, Nany tak sekalipun menggunakan layanan *wealth management*.

Tak sekali dua kali Nany ditawarkan oleh relationship manager dari bank pelat merah tersebut. Alasan tak cocok dengan profil risikonya, membuat ia menolak mengembangbiakan uangnya di dalam bank tersebut. Nany mengaku lebih suka membeli emas dan juga mencari cuan dari usaha rumah kontrakan.

Mendengar istilah *wealth management* seolah begitu rumit. Tergambar juga dibenak sebagian besar orang, layanan ini hanya cocok bagi kaum-kaum sultan. Tak salah juga dengan pandangan tersebut. Pada kenyataannya memang layanan ini bertujuan mengelola kekayaan bagi mereka yang tak sempat mengurus uang baik individu maupun keluarga. Uang-uang tersebut tak hanya disimpan tetapi dikembangbiakan lewat manajemen investasi, aset, konsultasi pajak, asuransi bahkan warisan.

Salah satu bank milik negara, PT Bank negara Indonesia (BNI) pun menekankan ketentuan khusus orang-orang yang masuk ke dalam layanan ini. Henny Eugenia, General Manager Divisi Wealth Management BNI menuturkan bahwa di dalam banknya nasabah yang mendapat perlakuan istimewa ini punya kriteria khusus.

"BNI sebagai salah satu pionir dalam memberikan layanan *wealth management*, menetapkan minimum Asset Under Management (AUM) untuk nasabah BNI Emerald sebesar Rp 500 Juta," ungkap Henny.

Aset senilai setengah miliar tersebut paling tidak masuk ke dalam produk reksadana, obligasi, dan asuransi serta dana pihak ketiga (tabungan, deposito, dan giro).

Tunggu dulu, bagi yang tak punya dana ratusan juta sebenarnya bank-bank sudah mulai menggencarkan *wealth management* dengan setoran awal yang ramah di kantong. Sebut saja salah satunya Permata Bank yang menawarkan manajemen kekayaan dengan hanya mengeluarkan kocek Rp 100.000.

Lantaran nominalnya yang masih cocok dengan kantong-kantong kaum menengah di Indonesia tak sedikit orang yang memanfaatkannya. Djumariah Tenteram, Direktur Retail Banking PermataBank menuturkan pihaknya tak membuat garis pembatas antara nasabah beraset ratusan juta, milyaran dengan yang tak sampai puluhan juta. Baik perorangan maupun perusahaan sah-sah saja jika dananya ingin dikelola oleh PermataBank

"Nasabah bisa berinvestasi mulai dengan hanya Rp 100.000 atau mengikuti reksadana berkala yang dapat dilakukan secara bulanan," ujarnya.

Nasabah yang datang silih berganti, membuat dana kelolaan PermataBank pun terus memuncak. Sampai-sampai di 2021 silam bisa tumbuh 40% daripada tahun sebelumnya. Dari pengamatannya, pengguna layanan ini pun kian beragam jika diamati dilihat dari sisi usia, pendidikan, profesi, domisili, hingga penghasilan.

"Hal ini tentunya sejalan dengan visi PermataBank untuk menjadi universal bank yang menyediakan layanan dan produk perbankan bagi setiap segmen dan generasi," ujar Djumariah.

Klaim serupa diutarakan oleh pihak BNI. Menurut Eugenia, nasabah yang asetnya ingin dikelola oleh BNI mengalami pertumbuhan dari tahun ke tahun. Bahkan dalam lima tahun terakhir pertumbuhan begitu agresif baik dari nasabah baru BNI maupun dari nasabah naik kelas.

Bank pelat merah lainnya yakni PT Bank Mandiri juga mengalami nasib yang sama. Corporate Secretary Bank Mandiri Rudi As Aturridha mengungkapkan selama kurun waktu lima tahun terakhir terjadi peningkatan nasabah *wealth management*. Di penghujung 2022 lalu tercatat ada 58.000 nasabah yang menjadi bagian dari layanan manajemen kekayaan Mandiri. Nilai ini tumbuh rata-rata 3% per tahun sejak 2017 silam. Dewi fortuna pun menghampiri layanan ini, tercatat dana kelolaan untuk *wealth management* tumbuh 8% per tahun menjadi Rp 260 triliun.

Tak hanya bank milik negara, bank swasta lain seperti PT Bank Central Asia ikut bertumbuh. Hera F Haryn, EVP Sekretaris dan Komunikasi Perusahaan Bank Central Asia mengatakan perseroan mencatat pertumbuhan nasabah WELMA (*wealth management*) BCA terus positif sejak diluncurkan pada 2019.

"Data semester I-2022 menunjukkan asset under management (AUM) nasabah BCA yang mencapai lebih dari Rp100 triliun. Jumlah pengguna WELMA juga terus tumbuh menjadi 475.000 pengguna dengan nilai transaksi lebih dari Rp50 triliun, dan tersebar pada berbagai generasi," kata Hera.

Digitalisasi jadi kunci

Wealth Management begitu identik dengan berbincang langsung dengan relationship manager. Namun, tak dapat dipungkiri bahwa harus tetap menyesuaikan dengan fitur-fitur digital di kala teknologi berkembang pesat seperti sekarang. Bank pun tak terus berdiam diri tetapi justru gencar melakukan digitalisasi pada layanan ini.

Permata Bank memang menyiapkan investasi khusus dalam pengembangan kanal digital. Tentunya diimbangi dengan inovasi-inovasi baru yang dapat memberikan nilai tambah bagi nasabah dan layanan yang prima melalui *Digital Wealth Management* lewat fitur PermataMobile X and Permata Net.

"Pengembangan tersebut berwujud enhancement (pesona) pada aplikasi digital dan system front-end/back-end (dilihat di depan dan dibelakang) yang kami miliki dengan tujuan untuk meningkatkan kapasitas, keamanan, kecepatan, stabilitas dan juga senantiasa memastikan kami dapat memberikan pengalaman pengguna terbaik," ungkap Djumariah.

BNI pun tak mau ketinggalan. Menurut Eugenia bank ini sedang mengembangkan suatu transformasi kanal digital. Ke depannya, produk-produk *wealth management* bisa dibeli langsung pada cabang BNI maupun di dalam kanal tersebut.

"Ini akan lebih ke arah pengalamannya. Detilnya belum bisa saya sampaikan tetapi saat ini sudah ada investasi di digital channel untuk transaksi," ujar Henny

Rudi pun menambahkan digitalisasi saat ini menuntut pelaku industri untuk beradaptasi, tak terkecuali sektor keuangan. Di Bank Mandiri pun, digitalisasi produk dan layanan *wealth management* merupakan salah satu fitur yang telah masuk dalam rencana kerja pengembangan Livin' by Mandiri sejak diluncurkan pertama kali di Oktober 2021.

Digitalisasi ini diharapkan bisa memberikan layanan terbaik dan terdepan bagi nasabah."Khusus pada Layanan Wealth Management, adaptasi digital yang telah dilakukan Bank Mandiri terlihat pada pemanfaatan super app Livin' by Mandiri dalam memasarkan produk investasi yaitu produk reksadana, melalui fitur Livin' Investasi," tutur Rudi.

Dengan fitur Livin', investasi pun menjadi lebih mudah digunakan. Sebut saja diantaranya membeli produk reksadana, selain mudah return yang didapatkan juga optimal. Kedepannya pun, Bank Mandiri akan mengembangkan fitur ini dengan menambahkan produk investasi lainnya seperti obligasi atau dikenal pula dengan surat berharga negara. Dengan begitu layanan manajemen kekayaan ini dapat menjangkau nasabah dari beragam profil risiko.

Keuntungan dari digitalisasi ini juga memungkinkan Bank Mandiri menawarkan produk dan layanan *wealth management* secara lebih masif ke segmen yang lebih luas. Penawarannya akan disesuaikan dengan perjalanan dan pengalaman nasabah dalam berinvestasi.

Inovasi serupa juga terus digeber oleh BCA. BCA mengaku telah menambahkan layanan *wealth management* secara digital melalui fitur WELMA. Di dalam layanan ini, produk yang dijual adalah reksadana maupun obligasi pasar sekunder.

Agar nasabah tak salah arah dalam membeli produknya, BCA pun gencar memberikan edukasi secara berkala. DIantaranya melalui webinar, IG Live dan youtube Solusi BCA.

Nasib Layanan di Masa Depan

Digitalisasi tidak hanya berhenti sampai sini. Tentu kedepannya masih ada pengembangan wealth management menggunakan fitur-fitur yang canggih. Apalagi perbankan terus berlomba untuk berinovasi menciptakan produk investasi yang mudah dan mampu bersaing dengan perusahaan yang khusus di bidang investasi.

Yang menjadi pertanyaan akan seperti apakah model wealth management kedepannya? Apakah benar hubungan secara personal yang biasanya dijalin secara tatap muka akan hilang dan berganti semua serba digital.

Menurut Henny Eugenia, General Manager Wealth Management BNI fungsi wealth management tidak terlepas dari adanya personalized service. Akan tetapi, di era digitalisasi ini kerap menghilangkan beberapa personal touch points yang dibangun oleh dedikasi dari *relationship manager*

Henny meyakini bahwa seiring dengan berjalan waktu, nasabah yang saat ini masih berusia produktif akan memerlukan solusi yang komprehensif. "Mereka tidak hanya sekedar butuh kemudahan transaksi perbankan saja," ungkap Henny.

Menurut Henny, mereka yang sudah terbiasa dengan digital juga membutuhkan layanan eksklusif dan Disamping itu juga butuh masukan atau rekomendasi dalam pengembangan kekayaan yang kredibel melalui investasi dan kekayaan. PermataBank justru punya pandangan berbeda.

Djumariah Tenteram, Direktur Retail Banking PermataBank mengatakan bahwa Perkembangan teknologi yang sangat pesat memungkinkan solusi Wealth Management bisa di akses oleh siapa saja. Bukan lagi menjadi hal-hal eksklusif seperti yang muncul di benak masyarakat.

"Di era digital ini nasabah dapat dengan mudah mendapatkan informasi dan layanan seputar pengelolaan kekayaan sesuai dengan kebutuhan," ungkap Djumariah.

Djumariah menambahkan bahwa tidak dapat dipungkiri dampak positif dari teknologi sebagai enabler dalam pertumbuhan industri WM di Indonesia belakangan ini. Dirinya meyakini pertumbuhan ini akan terus berlanjut seiring dengan meningkatnya literasi keuangan masyarakat Indonesia.

Nasabah dengan Aset di atas Rp 500 juta (data November 2022)

Sumber: Lembaga Penjamin Simpanan (LPS), 2022

| Total Simpanan (dalam rupiah) | Jumlah Akun | Nominal Rp (triliun) |
|-------------------------------|-------------|----------------------|
| 500 < N < 1M | 764.380 | 552 |
| 1M < N < 2M | 341.737 | 485 |
| 2M < N < 5M | 201.662 | 640 |
| N > 5M | 129.015 | 4229 |

Sumber: <https://insight.kontan.co.id/news/mengelola-kekayaan-lewat-wealth-management-pahami-nilai-plusnya>
<https://insight.kontan.co.id/news/beragam-bujuk-rayu-bagi-nasabah-priorita>



Franky Sani Salindeho

manadobacirita.com

Franky Sani Salindeho memulai karir sebagai wartawan cetak sejak 2005 di harian Komentor, harian lokal di Sulawesi Utara. Setelah cukup lama bekerja di harian Komentor, Franky kini bekerja di media digital, manadobacirita.com hingga saat ini. Website berita tersebut tercatat menjadi mitra Kumparan.com.

Jalan Panjang Warga Perbatasan NKRI untuk Dapatkan Pelayanan Bank



Desa Makalehi Induk pagi itu nampak lengang. Meski sudah ada aktivitas satu dua orang warga setempat. Keadaan pun perlahan berubah sedikit lebih ramai ketika terik mentari mulai terasa di kulit. Warga kelihatan makin sibuk dengan aktivitas masing-masing. Seperti itu, ada yang membenahi perahu sebagai persiapan melaut. Selain beberapa warga lalu-lalang sembari menenteng hasil tangkapan ikan mereka setelah turun melaut sejak malam.

Di suatu kondisi, ada juga warga lainnya tampak asyik masyuk bercengkrama hadap-hadapan sebagaimana kehidupan di desa yang penuh nuansa kekeluargaan. Sedangkan di sisi lain dari pulau itu, aktivitas di Kantor Desa Makalehi Induk juga sudah berlangsung seperti biasanya. Ini untuk melayani warga yang membutuhkan pelayanan administrasi kependudukan. Dengan beberapa orang warga pun ikut terlihat keluar masuk dari kantor tersebut.

Desa Makalehi Induk terletak di Pulau Makalehi, Kabupaten Kepulauan Siau Tagulandang Biaro (Sitaro), Provinsi Sulawesi Utara. Di Pulau Makalehi itu sebelumnya hanya terdapat satu desa. Namun belakangan terjadi pemekaran dan di pulau itu saat ini terbagi menjadi tiga wilayah administratif yakni Desa Makalehi Induk, Desa Makalehi Timur, dan Desa Makalehi Utara.

Pulau Makalehi termasuk dalam 111 Pulau-Pulau Kecil Terluar di Indonesia. Hal itu sesuai Peraturan Pemerintah Nomor 38 Tahun 2002 tentang Daftar Koordinat Geografis Titik-Titik Garis Pangkal Kepulauan Indonesia sebagaimana telah diubah dengan Peraturan Pemerintah Nomor 37 Tahun 2008 terdapat perubahan jumlah Pulau-Pulau Kecil Terluar.

Presiden Joko Widodo (Jokowi) pada 2 Maret 2017 telah menandatangani Keputusan Presiden (Keppres) Nomor 6 Tahun 2017 tentang Penetapan Pulau-Pulau Kecil Terluar.

Seperti halnya desa-desa lain, tiga desa di Pulau Makalehi juga menerima gelontoran dana bantuan Alokasi Dana Desa (ADD) maupun Dana Desa. Sedangkan mengenai pengelolaan anggaran dana bantuan itu, Pemerintah Desa juga harus bersentuhan langsung dengan pihak bank.

Nah, bermuka-muka dengan teller bank menjadi kelaziman bagi kapitalau (sebutan kepala desa) Desa Makalehi Induk, Stevenly Tatangindatu. Itu sudah terpola jelang penanggalan kalender mendekati penghujung bulan. Untuk memperoleh layanan bank, Stevenly belum bisa mengakses secara langsung di Pulau Makalehi. Sehingga ia pun harus menyeberangi lautan dengan destinasi Pulau Siau.



Lakon serupa juga dilakukan Kapitalau Makalehi Timur, Siman Bogar dan Kapitalau Makalehi Utara Mount Kalebos. Karena layanan pihak bank hanya ada di Pulau Siau, di Kota Ondong, Kecamatan Siau Barat sebagai ibukota kabupaten, dan di Kota Ulu, Kecamatan Siau Timur atau dikenal sebagai episentrum perdagangan di pulau penghasil buah pala terbaik di dunia tersebut.

Kendati demikian memperoleh layanan bank di Pulau Siau, itu pun tak sekadar menyeberangi lautan, harus juga menempuh jalan darat. Begitu pun perjalanan mereka itu tak sesederhana yang kelihatan. Ada ancaman! Ya, cuaca ekstrem. Cuaca ekstrem adalah ancaman yang sangat dikuatirkan masyarakat di kepulauan.

Hal ini pula turut dikuatirkan semua warga yang bermukim di Pulau Makalehi. Apalagi belakangan, cuaca ekstrem yang kerap menjadi momok tersendiri. Maka harus ekstra hati-hati, apabila menyeberangi lautan saat kondisi cuaca sedang tidak baik-baik saja. Karena dengan begitu, dapat saja mengundang bahaya yang tiap saat mengintai. Kalaupun cuaca makin mengganas, jangan harap adanya kegiatan pelayaran menuju pulau tersebut.

Biaya ekstra, seperti biaya makan minum dan penginapan bukan perkara enteng. Sesungguhnya, itu pula menjadi kendala lain bagi warga di Pulau Makalehi, dan menjadi bagian dari jalan panjang warga di Pulau Makalehi mendapati layanan bank di Pulau Siau.

Adapun dari Pulau Makalehi menuju Pulau Siau maupun sebaliknya dapat menggunakan jasa perahu motor sewaan berbiaya tidak murah. Sekali pakai, maka wajib merogoh kocek di kisaran Rp 2 juta-an. Lumayan mahal bukan? Kalaupun ingin ongkos murah, jasa pelayaran kapal ferry bisa menjadi pilihan. Namun begitu, layanan transportasi laut yang dikelola pihak Perusahaan Daerah Kabupaten Kepulauan Sitaro ini belum berlaku harian, kapal ini hanya melayani dua kali sepekan.

Dalam pengelolaan Dana Desa maupun ADD, selain alokasi untuk pembangunan desa. Disitu tersemat alokasi anggaran untuk upah perangkat desa. Kapitalau Desa Makalehi Induk, Stevenly Tatangindatu menjelaskan, bahwa pencairan upah, perangkat desa itu harus ke Bank SolutGo di Pulau Siau. "Jadi perangkat itu harus ke Siau, ke Bank SolutGo yang ada disana," ujar Stevenly.

Dengan upah yang tidak seberapa, pencairan pun harus menempuh perjalanan panjang yang sudah pasti menggerus pendapatan bulanan. Senasib dengan perangkat desa. Kader Posyandu Balita di Desa Makalehi Induk Ifrety Kaangkung mengungkap kesulitan serupa.

Sebagaimana upah Kader Posyandu Balita yang diterimanya hanya Rp 250 ribu tiap bulan. Nominal minim, sementara pengambilan upah itu harus ke bank di Pulau Siau. "Bayangkan berapa biaya yang harus dikeluarkan ketika ke bank. Jadi ini ibaratnya besar pasak daripada tiang," ucap Ifrety.



Mendapati kondisi demikian, maka sangat wajar ketika adanya asa menggantung dari mereka-mereka yang bermukim di Pulau Makalehi. Layanan bank hadir di sana sudah menjadi harapan terbesar mereka sejak lama. Bagi mereka semisal dibuka kantor kas, ataupun disiapkan mesin Anjungan Tunai Mandiri (ATM), itu bak "Oase di Tengah Gurun". Pemerintah Desa sejatinya akan sangat mendukung ketika ada pihak bank yang berani melakukan ekspansi di wilayah Makalehi. "Kami sudah siap, dan siap membantu pihak bank kalau ada yang ingin membuka layanan seperti kantor kas atau ATM," tutur Kapitalau Desa Makalehi Induk Stevenly Tatangindatu meyakinkan.

Di satu sisi kehadiran layanan digital perbankan dari beberapa bank Badan Usaha Milik Negara (BUMN) sebenarnya sudah bisa diakses warga di wilayah perbatasan itu. Hadir layanan digital tersebut memang dianggap banyak kalangan bisa menjadi suatu keuntungan. Migrasi transaksi yang lebih mudah dinilai akan sangat membantu. Namun faktanya tidak demikian yang dinikmati warga di Pulau Makalehi, akibatnya mereka terkesan ragu-ragu.

Warga bahkan seperti enggan mengakses layanan secara real time tersebut. Adalah potongan sekali transaksi yang cukup lumayan menjadikan mereka seperti kurang berminat. Apakah hanya itu? Tidak, limitasi penarikan uang menjadi problem lainnya. Hilsman Pulingkareng mengungkapkan, minimal penarikan uang itu hanya bisa Rp 1 juta. "Di atas itu (Rp 1 juta), tidak bisa. Beruntung jika pengelola layanan memiliki saldo lebih, jika tidak, maka kami harus ke Pulau Siau," beber Hilsman

Kepala Sub Sektor Makalehi, Polsek Urbaan Siau Barat, Aipda Gat Jefry Johanis, aparat yang telah bertugas selama tiga tahun di Pulau Makalehi. Ia menjadi penghubung untuk semua kegiatan keamanan dan ketertiban masyarakat (kamtibmas) di pulau tersebut. Ia mengaku, potongan sekali transaksi dengan layanan digital perbankan juga cukup memberatkan. "Semisal kita mengirim uang Rp 3 juta, maka itu ada potongan tiga kali, karena batas pengiriman uangnya hanya Rp 1 juta. Dengan potongan Rp 25 ribu-Rp 30 ribu sekali transaksi," ucap Gat.

Fungsi utama perbankan Indonesia adalah sebagai penghimpun dan penyalur dana masyarakat serta bertujuan untuk menunjang pelaksanaan pembangunan nasional dalam rangka meningkatkan pemerataan pembangunan dan hasil-hasilnya, pertumbuhan ekonomi dan stabilitas nasional, kearah peningkatan taraf hidup rakyat banyak.

Pertanyaannya, bisakah layanan bank hadir di Pulau Makalehi? Meski pertanyaan itu belum mendapat jawaban yang pasti. Sebab, pihak bank sepertinya belum bisa membuka layanan secara langsung sebagaimana fungsinya di wilayah perbatasan itu. "Selain jarak, kondisi cuaca ekstrem yang sering terjadi itu menjadi pertimbangan pihak bank," ungkap Kepala Cabang Bank SulutGo Siau, Jemmy Tuuk.

Meski tak sekadar pada dua persoalan itu, menurut dia, pihak bank juga memiliki pertimbangan lain. Sebagai suatu lembaga keuangan yang berorientasi pada laba atau keuntungan, potensi nasabah menjadi satu mata rantai dari sejumlah pertimbangan tersebut. Dengan pertimbangan itu termasuk penting. Sehingga Ia mengatakan, belum bisa dipastikan apakah layanan konvensional pihak Bank SulutGo bisa dibuka di Pulau Makalehi. "Karena itu butuh perencanaan dan kajian lebih matang dengan melandaskan pada sejumlah pertimbangan tersebut," imbuhnya.

Sementara untuk membantu warga di Pulau Makalehi memperoleh layanan, Bank SulutGo menerapkan pola jemput bola. Cara itu, dalam sebulan itu dilakukan satu sampai dua kali dengan turun langsung kesana. Menurut dia, pihaknya harus menempuh cara ini agar warga Makalehi bisa mendapatkan layanan perbankan. "Meski tak rutin, karena faktor biaya dan cuaca, tapi kami harus melakukan itu agar warga Makalehi terlayani. Dan saat ini sudah ada beberapa orang warga yang memperoleh layanan bank seperti KUR. Meski memang proses penyalurannya harus selektif," katanya.

Sedangkan harapan Pemerintah Desa dan warga di Pulau Makalehi soal kehadiran kantor kas maupun ATM, Ia mengakui, itu juga tidak mudah. Sebagaimana prosesnya berjenjang, dengan berbagai pertimbangan lainnya. "Jadi soal itu (kantor kas dan ATM) belum juga bisa dipastikan juga, karena kami juga harus melakukan kajian dan perencanaan," sebutnya.

Kendati demikian kata dia, sejauh ini target yang sudah dicanangkan kedepan berupa realisasi program Laku Pandai atau Layanan Keuangan Tanpa Kantor dalam Rangka Keuangan Inklusif. Dengan program itu sudah masuk perencanaan pihak Bank SulutGo. "Semoga secepatnya bisa terealisasi," sebutnya kembali.

Di satu sisi, pihak Permata Bank dalam membuka ruang peluang bagi warga yang ingin mengakses layanan dari PermataBank melalui layanan digital yang dijamin sangat mudah. Menurut Retail Banking Director Permata Bank Djumairah Tenteram bahwa semua program digital yang mempermudah nasabahnya sudah terdapat di aplikasi PermataMobile X. Mobile banking itu dapat mengakomodir seseorang melakukan pembukaan rekening maupun pinjaman secara online. "Meski memang bisa juga diakses melalui branch kita untuk dikunjungi," ujarnya.

Selain, kata Djumairah Tenteram Permata Bank juga mengadopsi kehidupan nasabah yang serba digital saat ini ke kantor cabangnya. Sehingga para nasabah yang datang ke Permata Bank merasa nyaman dan kebutuhan mereka akan teknologi terjawab di kantor cabang Permata Bank.

Pemerintah Daerah melihat kehadiran layanan perbankan di Pulau Makalehi memang sudah merupakan suatu keharusan. Pengelolaan dana bantuan bagi desa, menjadi alasan penting sekiranya di pulau itu bisa dihadirkan layanan perbankan secara langsung. Plt Kepala Dinas Pemerintah Desa, Marlon Dalentang mengatakan, layanan hadir disana akan sangat baik. "Apalagi membantu desa dalam pengelolaan dana desa," ujar Marlon.

Sebagai upaya Pemerintah Daerah maka akan didorong melalui mitra operasional Badan Usaha Milik Desa (BUMDes). Bagi Marlon melalui BUMDes sekiranya bisa menjadi solusi layanan pihak bank bagi warga di Pulau Makalehi. "Jadi itu sementara terus diseriusi, agar BUMDes di Makalehi dikembangkan yang nantinya dapat bisa membuka akses layanan perbankan melalui pola kemitraan," katanya.

Sementara itu arah kebijakan perbankan oleh OJK, salah satu yakni memperluas penyediaan akses keuangan bagi UMKM dan masyarakat kecil di daerah terpencil melalui peningkatan kerjasama dengan instansi terkait dalam memfasilitasi penyaluran KUR. Termasuk percepatan pembentukan BUMDes Center bekerjasama dengan Kementerian Desa Pembangunan Daerah Tertinggal dan Transmigrasi.

Pulau Makalehi di Kabupaten Sitaro dengan Segala Potensinya Butuh Dukungan Perbankan



Pulau Makalehi masuk dalam wilayah perbatasan di Negara Kesatuan Republik Indonesia (NKRI). Pulau ini, bagian dari wilayah administratif Kecamatan Siau Barat Kabupaten Kepulauan Siau Tagulandang Biaro (Sitaro), Provinsi Sulawesi Utara. Dan bak benteng kokoh, Makalehi seperti menjadi penjaga di wilayah barat yang berada sekitar 22 km Pulau Siau. Adapun posisi geografisnya di titik koordinat $2^{\circ}44'15''$ LU dan $125^{\circ}9'28''$ BT, yang terdiri dari cekungan, dataran dan perbukitan.

Pulau Makalehi itu sendiri dikenal sebagai pulau dengan sejumlah potensi. Pariwisata dan perikanan adalah dua sektor yang menjadi unggulan di wilayah itu. Untuk pariwisata, itu karena pulau tersebut dibekali dengan panorama alam yang indah. Diawali dengan danau yang terletak di tengah-tengah pulau yang mempunyai keunikan berbentuk simbol hati. Maka dari itu dinamai 'Danau Cinta'. Menikmati panorama dananya bisa melalui bukit sekitar, dan dari atas puncak bukit itu pula mata dapat dimanjakan dengan keindahan danau tersebut. Sehingga tak salah 'Danau Cinta' menjadi destinasi wisata ikonik yang diburu pengunjung tuk mengabadikan foto.

Kendati demikian sisi menarik dari danau itu, tak sekadar menawarkan keindahan alam. Namun oleh warga kerap digunakan sebagai sumber air. Danau ini pula menyimpan potensi ikan air tawar, seperti ikan mujair dan ikan mas. Hanya saja, warga umumnya enggan mengkonsumsi ikan dari danau tersebut. Alasannya, lumpur pada tubuh ikan itu masih tetap terasa saat dimakan, walaupun ikan tersebut sebelum dimasak sudah dibersihkan berkali-kali. Maka sampai saat ini, ikan air tawar di danau seperti bebas dan terus berkembang biak.

Bergeser di tempat lain dari pulau itu, terdapat suatu lokasi yang bisa menjadi destinasi wisata lain yang patut dikunjungi. Bahkan ada ungkapan yang cukup familiar bahwa jika tidak berkunjung ke tempat itu, maka belum sampai di Pulau Makalehi. Nama lokasinya oleh warga setempat disebut Onding. Umum kata warga, bahwa tempat itu semacam kuburan. Namun model kuburan tidak seperti biasanya. Sebab, banyak terdapat tulang belulang dari manusia yang berserakan. Dengan hal menarik lainnya ketika berkunjung ke lokasi itu, di mana pengunjung di wanti-wanti soal adab yang harus dijaga.



Menurut cerita warga, ada semacam keyakinan bahwa alam sontak akan berubah secara drastis ketika pengunjung bertindak kurang sopan saat berada di lokasi tengkorak tersebut. Seperti dengan sengaja menyentuh atau mengubah posisi letak sejumlah tengkorak. Dari tindakan itu, maka angin barat lokal akan tiba-tiba bertiup dengan sangat kencang, meskipun waktu itu kondisi cuaca cerah. Buntut lain yang melakukan tindakan tersebut seperti akan kesulitan untuk kembali pulang.

Tak hanya potensi wisata alam, Pulau Makalehi juga dibekali dengan potensi wisata bahari. Keindahan panorama bawah laut di perairan pulau itu yang dapat mengundang decak kagum. Sejumlah spot diving dikatakan menjadi primadona, bahkan disebut-sebut keunikan biota laut yang ada, itu tidak akan dapat ditemui di tempat lain di mana pun.

Sementara pada sektor perikanan di Pulau Makalehi dikenal. Pasalnya, perairan di wilayah itu memiliki sumber daya ikan melimpah yang membuat Pulau Makalehi menjadi salah satu sentra perikanan tangkap di Kabupaten Kepulauan Sitaro. Maka tak heran penduduk di beranda NKRI itu umumnya menggantungkan hidup mereka dari sektor yang satu ini. Tercatat 70 persen penduduk di wilayah itu berprofesi sebagai nelayan. Meski dahulu, Pulau Makalehi dikenal sebagai wilayah penghasil ikan asin terbaik. Namun belakangan produksi ikan asin dari pulau tersebut, saat ini mulai agak sulit untuk ditemui.

Upaya Pengembangan

Sebagai suatu wilayah kepulauan, Kabupaten Kepulauan Sitaro dianugerahi dengan potensi wisata yang patut untuk dikembangkan. Maka oleh Pemerintah Daerah, sektor yang satu ini terus diseriusi, karena dianggap bahwa pariwisata berpotensi dan dapat berkontribusi besar untuk kemajuan daerah. Menindaklanjuti, sektor pariwisata telah menjadi bagian visi dan misi Pemerintah Daerah untuk ditingkatkan, dengan potensi pariwisata di Pulau Makalehi salah satu yang telah masuk dalam visi misi tersebut untuk rencana pengembangan.

Kepala Dinas Pariwisata dan Kebudayaan Kabupaten Kepulauan Sitaro, Dolly Polimpung mengungkapkan, bahwa Pulau Makalehi menjadi atensi pemerintah untuk pengembangan potensi sektor pariwisata. Desa wisata adalah program prioritas yang akan dilaksanakan di Makalehi. "Jadi ada lima desa di Kabupaten Kepulauan Sitaro yang akan dikembangkan menjadi desa wisata. Satunya dari Pulau Makalehi," ujar Dolly.

Menurut Dolly, selain konsep pengembangan desa wisata, geliat UMKM akan didorong untuk menghasilkan ole-oleh khas Pulau Makalehi. Cara itu, guna mendukung perekonomian warga setempat sekaligus menjadi bagian dari ekosistem pengembangan sektor pariwisata di Pulau Makalehi. "Setidaknya ketika wisatawan berkunjung kesana, kembalinya itu bisa membawa oleh-oleh khas Makalehi yang dikelola UMKM disana. Meski untuk itu, akan ada kerjasama secara lintas sektoral," katanya.

Sementara untuk pengembangan sektor pariwisata, infrastruktur menjadi bagian mata rantai dan berperan penting. Peranan infrastruktur dapat dikatakan sebagai mediator antara lingkungan sebagai suatu elemen dasar dengan sistem ekonomi dan sosial masyarakat. Dan keterkaitan antara infrastruktur dengan kegiatan pariwisata merupakan sebuah sistem yang terintegrasi satu dengan lainnya. Dengan infrastruktur di sektor pariwisata menjadi sangat penting karena pengembangan infrastruktur dan sistem infrastruktur yang tersedia akan dapat mendorong perkembangan sektor pariwisata itu sendiri.

Kepala Dinas Pekerjaan Umum Penataan Ruang Perumahan dan Kawasan Permukiman (PUPRKP) Sitaro, Bob Ch Wuaten mendukung pengembangan sektor pariwisata di Makalehi, maka Pemerintah Daerah telah membangun akses jalan ke puncak bukit di pulau itu, sebagai lokasi untuk menikmati panorama Danau Cinta. "Tahun ini pun kembali telah dialokasikan lagi anggaran Rp 300 juta, dan ini merupakan program lanjutan pembangunan jalan tahun sebelumnya," kata Bob. Selain kata Bob, pihaknya akan menindaklanjuti hasil rapat koordinasi yang difasilitasi Badan Nasional Pengelola Perbatasan (BNPP) belum lama ini. Di mana pada rakor itu, telah dibahas tentang pengembangan kawasan pesisir atau perbatasan. "Termasuk pengembangan atau penataan danau yang ada di Pulau Makalehi," katanya kembali.

Beda halnya dengan pariwisata, sektor perikanan di Pulau Makalehi dalam proses pengembangannya terlihat belum begitu optimal, dan masih terus diupayakan. Menurut Kepala Dinas Kelautan dan Perikanan Sitaro, Nova Lahengking, bahwa untuk pengembangan sektor perikanan di Pulau Makalehi batu sebatas pada program distribusi bantuan bahan bakar minyak (BBM) untuk para nelayan. "Selain saat ini kami masih dalam proses pendataan untuk para nelayan. Dan umumnya, aktivitas nelayan di Pulau Makalehi masih bersifat tradisional," ungkap Nova.

Sebagaimana potensi perikanan harus diseriisi. Karena Indonesia sebagai negara kepulauan terbesar dengan luas wilayah laut yang dapat dikelola sebesar 5,8 juta km², sektor maritim atau kelautan menjadi sangat strategis. Meskipun demikian, selama ini sektor tersebut masih kurang mendapat perhatian serius bila dibandingkan dengan sektor daratan. Padahal jika potensi ekonomi kelautan dikelola dengan inovatif dan baik, maka dapat menjadi salah satu sumber modal utama pembangunan. Dan itu pula dapat memberikan manfaat yang maksimal bagi daerah dan masyarakat.

Kementerian Kelautan dan Perikanan (KKP) telah memperbarui data estimasi potensi sumber daya ikan (SDI) yang ada di 11 Wilayah Pengelolaan Perikanan Negara Republik Indonesia (WPPNRI). Hal itu menyusul terbitnya Keputusan Menteri Kelautan dan Perikanan (Kepmen KP) Nomor 19 Tahun 2022. Penetapan estimasi potensi ikan saat ini diakui lebih baik karena menggunakan metodologi penghitungan yang semakin baik pula untuk mendukung implementasi program pengelolaan perikanan berkelanjutan, salah satunya kebijakan penangkapan terukur.

Kepmen KP Nomor 19/2022 isinya tentang Estimasi Potensi Sumber Daya Ikan, Jumlah Tangkapan Ikan yang Diperbolehkan (JTB), dan Tingkat Pemanfaatan Sumber Daya Ikan di Wilayah Pengelolaan Perikanan Negara Republik. Sesuai Kepmen KP tersebut, total estimasi potensi sumber daya ikan di 11 WPPNRI sebanyak 12,01 juta ton per tahun dengan JTB 8,6 juta ton per tahun. Estimasi potensi tersebut dibagi dalam sembilan kelompok sumber daya ikan yaitu ikan demersal, ikan karang, pelagis kecil, cumi, udang penaeid, lobster, rajungan, kepiting dan pelagis besar.

Butuh Dukungan Perbankan

Pengembangan sektor pariwisata bisa dibilang erat kaitannya dengan sektor perbankan. Dengan semakin banyaknya pembiayaan bank ke sektor pariwisata maka bisnis ini juga akan berkembang. Di lain pihak, Otoritas Jasa Keuangan (OJK) juga telah memberikan beberapa insentif bagi sektor jasa keuangan terutama perbankan agar lebih tertarik masuk ke sektor tersebut. Antara lain dengan memberi insentif batas minimum pemberian kredit (BMPK) dan Peraturan OJK (POJK) modal inti, agar memperluas akses permodalan sektor usaha pariwisata kepada perbankan.

Sementara itu, pada sektor perikanan OJK sebelumnya telah menerbitkan kartu Jaring untuk para nelayan dan pengusaha sektor kelautan serta perikanan guna mendapatkan kemudahan merekam transaksi keuangan. Penerbitan kartu Jaring dan realisasi penyaluran kredit untuk sektor kelautan dan perikanan ini merupakan tindak lanjut dari program Jangkau, Sinergi, dan Guideline (Jaring), yang diluncurkan OJK bekerja sama dengan KKP

Kepala BNI Kantor Cabang Siau, Nelson Bimbanaung menyebutkan, bahwa pihak BNI telah melakukan penandatanganan Memorandum of Understanding (MoU) dengan Pemerintah Daerah di Kabupaten Kepulauan Sitaro pada 2 Oktober 2022 lalu, yang berlangsung di Manado. Di mana penandatanganan itu langsung oleh pimpinan daerah (bupati) terkait dengan program literasi digital perbankan di wilayah Sitaro. "Meski tindak lanjutnya masih menunggu dari pemerintah daerah untuk kepastian bidang-bidang apa saja untuk penerapan berbasis digital tersebut," katanya.

Namun begitu, ia mengungkap, bahwa pada saat penandatanganan MoU tersebut sempat bertemu dengan Kepala Dinas Pariwisata. Kesempatan itu menurut dia, ditawarkan terkait program model pembayaran tiket masuk ke lokasi wisata itu secara non tunai. "Di mana wisatawan atau pengunjung hanya menggunakan Qris, fitur di mobile banking untuk melakukan pembayaran tiket masuk tersebut, meski untuk penerapan kami menunggu tindak lanjut," ucapnya.

Sementara dukungan perbankan terkait dengan para pelaku dan pengusaha pariwisata ia menerangkan, melalui bantuan Kredit Usaha Rakyat (KUR). Lewat pemberian KUR ini menurut dia, diharapkan nantinya akan dorongan pengembangan pariwisata di daerah. "Soal ini (pemberian KUR), kami juga masih menunggu aturan baru dari pusat," tuturnya.

Berbeda dengan pihak BNI, Kepala Cabang Bank SulutGo Siau, Jerry Tuuk mengaku sampai saat ini belum adanya kerjasama dengan Pemerintah Daerah dalam hal pengembangan sektor pariwisata dan perikanan di Kabupaten Kepulauan Sitaro. Namun begitu, ia mengungkap, bahwa pihaknya akan sangat menyambut baik ketika ketika dibuka pintu kerjasama tersebut. "Pada prinsipnya kami sangat menyambut, karena itu untuk pengembangan sektor-sektor yang menjadi unggulan di daerah.

Pentingnya Literasi Keuangan untuk Warga Perbatasan di Pulau Makalehi

Literasi keuangan untuk warga masyarakat kini sangat penting. Termasuk juga masyarakat di wilayah perbatasan. Walaupun akses perbankan masih tergolong sulit ditemukan di wilayah kepulauan perbatasan, namun pentingnya literasi ini harus menjadi perhatian.

Wahyudi Wulanta, warga yang bermukim di Desa Makalehi Induk, Kabupaten Sitaro (Siau Tagulandang Biaro), mengaku jika dia tak pernah berurusan dengan bank. Apalagi, keuangan pria yang telah menikah ini diatur oleh istrinya.

“Saya tidak menyimpan uang di bank, karena kalau soal itu (uang), menjadi urusan istri saya,” kata Wahyudi saat diwawancarai.

Masyarakat sendiri sebenarnya sangat suka untuk bisa lebih paham dengan hal-hal yang berurusan dengan perbankan. Namun, karena sulitnya akses, serta Perbankan rata-rata tidak tertarik untuk membuat kantor cabang di daerah perbatasan, membuat masyarakat kadang patah arang untuk mendapatkan layanan perbankan itu.

Seperti yang dialami oleh Rina Bawotong, warga lain yang tinggal di Pulau Makalehi, yang merupakan salah satu pulau terluar berbatasan langsung dengan negara Filipina.

Diakui Rina, dirinya adalah seorang nasabah bank dan memiliki simpanan uang di bank. Namun, Rina mengakui jika untuk beraktivitas dengan bank, bagi dirinya itu adalah hal yang cukup sulit.

Dia mengaku harus menyeberang ke pusat aktivitas Kabupaten Sitaro yakni di Pulau Siau, hanya untuk menabung atau bertransaksi dengan bank.

“Kami di Pulau Makalehi belum ada layanan kantor Bank. Jadi, harus menyeberang ke Pulau Siau karena di sana ada,” ujar Rina.

Pihak Otoritas Jasa Keuangan (OJK) menyatakan bahwa literasi keuangan memiliki tujuan jangka panjang bagi seluruh golongan masyarakat. Di mana itu, untuk meningkatkan literasi seseorang yang sebelumnya less literate atau not literate menjadi well literate.

Meningkatkan jumlah pengguna produk dan layanan jasa keuangan. Agar masyarakat luas dapat menentukan produk dan layanan jasa keuangan yang sesuai dengan kebutuhan, masyarakat harus memahami dengan benar manfaat dan risiko, mengetahui hak dan kewajiban serta meyakini bahwa produk dan layanan jasa keuangan yang dipilih dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

Bagi masyarakat, literasi keuangan memberikan manfaat yang besar, seperti mampu memilih dan memanfaatkan produk dan layanan jasa keuangan yang sesuai kebutuhan, memiliki kemampuan dalam melakukan perencanaan keuangan dengan lebih baik.

Terhindar dari aktivitas investasi pada instrumen keuangan yang tidak jelas. Mendapatkan pemahaman mengenai manfaat dan risiko produk dan layanan jasa keuangan. Literasi Keuangan juga memberikan manfaat yang besar bagi sektor jasa keuangan.

Lembaga keuangan dan masyarakat saling membutuhkan satu sama lain sehingga semakin tinggi tingkat literasi keuangan masyarakat, maka semakin banyak masyarakat yang akan memanfaatkan produk dan layanan jasa keuangan.

Kapitalau Desa Makalehi Induk, Stevenly Tatangindatu mengatakan bahwa terkait Literasi Keuangan di Pulau Makalehi sebenarnya telah dilaksanakan sosialisasi dari pihak Bank Indonesia Perwakilan Sulawesi Utara.

Waktu itu menurut Stevenly, oleh pihak BI disampaikan terkait keberadaan uang kertas maupun logam.

“Hal lainnya juga terkait dengan kegiatan perbankan. Hakikatnya warga di Pulau Makalehi sangat menyambut baik kegiatan seperti itu. Setidaknya semua warga bisa lebih memahami tentang kegiatan atau pun produk perbankan pada umumnya,” ungkap Stevenly.

Kepala Cabang BNI Siau, Nelson Bimbanaung menuturkan pihaknya sejatinya terus mendorong Literasi Keuangan warga di wilayah perbatasan. Dan sampai saat ini boleh dikatakan cukup berhasil, di mana sudah ada sejumlah nasabah khusus yang menabung melalui jasa keuangan Cabang BNI Siau.

“Kami juga cukup banyak memiliki nasabah sebagai penabung yang berasal dari Pulau Makalehi,” ungkap Bimbanaung.

Namun dirinya tak menampik, jika memperoleh akses layanan bank oleh warga di Pulau Makalehi memang tidak mudah. Warga memang harus ke Pulau Siau agar bisa menerima akses layanan tersebut.

“Makanya kami coba mengupayakan melalui layanan digitalisasi perbankan. Hanya saja terkait ini kami perlu dukungan infrastruktur layanan internet yang lebih baik. Selain, pemahaman warga soal digitalisasi perbankan ini perlu untuk ditingkatkan,” katanya.

Sementara di era digital saat ini telah membawa perubahan yang sangat signifikan di berbagai sektor. Salah satunya sektor keuangan, seperti halnya perbankan yang mulai bermigrasi pada konsep digitalisasi. Meski faktanya, untuk penerapan, itu belum berlaku merata di seluruh wilayah Indonesia, terlebih di wilayah perbatasan.

Maka dari itu konteks ini (digitalisasi perbankan) juga menjadi bagian penting dari literasi keuangan bagi warga yang bermukim di wilayah perbatasan seperti halnya di Pulau Makalehi.

Pengamat ekonomi digital Gusti Raganata dalam pemaparannya menyatakan, bahwa pandemi COVID-19 turut serta mengakselerasi digitalisasi sektor keuangan. Sekitar 85-95 persen transaksi keuangan di bank BUKU III dan IV dilakukan melalui layanan digital. Namun, Digital Competitiveness Index (DCI) 2021 masih menunjukkan kesenjangan daya saing digital antara wilayah Jawa dengan non-Jawa.

“Sehingga Indonesia perlu mengejar pemerataan daya saing digital,” ujar Gusti dalam sesi pelatihan Banking Journalist Academy Angkatan IX yang digelar Permata Bank dan Aliansi Jurnalis Independen (AJI) Indonesia belum lama ini.



Pulau Makalehi yang Punya Potensi Besar Pariwisata dan Didukung Keramahan Warga

Pulau Makalehi di Kabupaten Kepulauan Sitaro, masuk sebagai satu wilayah perbatasan Indonesia. Walaupun berada di perbatasan, sejumlah potensi pariwisata jika dikembangkan akan mampu menjadi salah satu destinasi favorit wisatawan.

Selain potensi pariwisata, keramahan warga akan langsung terasa ketika kita menginjak daerah yang memiliki dana berbentuk hati dan kini dinamakan Danau Cinta tersebut.

Sambutan warga yang sangat bersahabat menjadi kesan awal ketika datang di Pulau Makalehi. Saat menapaki ruas jalan di wilayah itu, maka akan mendapati sambutan ramah dari warga setempat. Ucapan salam akan dilontarkan penduduk, baik salam selamat pagi, siang maupun malam kala berpapasan di jalan.

Keramahan seperti itu memang sudah lazim bagi penduduk di sana. Tak pandang usia, dari anak kecil hingga orang dewasa, akan dengan sopan sekaligus memberi salam ketika bertemu dengan setiap orang yang ditemui.

Warga di Pulau Makalehi memang sangat menghargai budaya lokal, maka tak salah akan menemui keramahan dari mereka. Meski budaya seperti itu dalam bahasa daerah disebut "Mahungge" atau rasa saling menghormati memang sudah berlaku umum bagi warga masyarakat yang berasal dari wilayah kepulauan di Sulawesi Utara.

Sementara di Pulau Makalehi dulunya hanya ada satu wilayah administratif. Desa Makalehi namanya. Pada 2010 lalu Desa Makalehi berhasil mencatatkan sejarah bagi kabupaten bahkan provinsi, di mana menjadi desa terbaik di tingkat nasional.

Desa Makalehi berhasil menyisihkan ribuan desa lainnya yang ada di Indonesia, sehingga berhasil menyita perhatian. Salah satu faktor pendukung, ya itu tadi, keramahan warga.

Selain itu, Desa Makalehi juga didukung aspek kondisi lingkungan yang sangat asri dan bersih. Bahkan kondisi tersebut masih dengan mudah ditemui sampai saat ini.

Sekadar menapaki ruas jalan beton yang ada, maka tidak akan ditemui sampah berserakan. Jika pun ditemui sampah, itu bukan sampah hasil buangan manusia secara sembarangan, melainkan guguran dedaunan pohon.

Di pulau itu pada pola tata ruang wilayah yang diatur sedemikian rupa sehingga kondisinya nampak sangat bagus. Penataan ruas jalan desa diatur dengan kondisi cukup luas.

Itu tidak berhimpitan pada rumah-rumah penduduk, sehingga warga akan sangat mengakses ruas jalan terasa lebih leluasa.

Menurut aparat Pemerintah Desa, penataan ruang wilayah itu sudah merupakan hasil kesepakatan bersama warga.

Jalan desa dibangun harus proporsional, yang bisa diakses warga secara leluasa. Maka dari itu, bagi warga yang ingin membangun rumah wajib tidak boleh melebihi batas jalan yang telah dibeton agar nantinya tidak mengganggu kondisi ruas jalan yang ada.

"Konsep ini dibuat dengan tujuan berkesinambungan. Artinya, ke depan para generasi selanjutnya tidak akan kesulitan dalam aktivitas mereka di wilayah ini," ujar Kapitalau Desa Makalehi Induk, Stevenly Tatangindatu.

Sumber:

<https://kumparan.com/manadobacirita/melihat-pulau-makalehi-di-kabupaten-sitaro-dengan-segala-potensinya-1znuH1PzuPp>

https://kumparan.com/manadobacirita/1zISOGxTNYk?shareID=FZJ0DxB7SNij&utm_source=App&

<https://kumparan.com/manadobacirita/pentingnya-literasi-keuangan-untuk-warga-perbatasan-di-pulau-makalehi-1zs3sMXwbie/full>



Gita Puspa Oktaviola

Portalmedia.id

Gita Puspa Oktaviola merintis karir di media online portalmedia.id sejak 2019 lalu. Gita menulis berita seputar ekonomi dan pendidikan. Selain itu, dia juga sedang menyelesaikan studi S2 di kampus Universitas Muhammadiyah Makassar. Dalam sehari, biasanya Gita menyelesaikan naskah berita ditemani secangkir kopi gula aren di sudut senja kota Makassar. Mengikuti program training isu perbankan di Banking Journalist Academy membuka wawasan Gita dan ingin mendalami isu perbankan dalam liputannya.

QRIS Melawan Tradisional Pasar, Dirangkul Namun Diacuhkan



Jumat (6/1/22). Siang itu, cuaca kurang bersahabat. Hujan lebat disertai angin kencang memang mendominasi beberapa hari terakhir, bahkan sejak Desember lalu. Hingga masuk bulan Januari, tercatat sudah tiga pohon tumbang yang tak tanggung-tanggung juga menelan korban jiwa.

Tak terkecuali siang itu, hujan dan angin kencang pun masih mengguyur Kota Makassar. Cuaca yang tak baik ini pun cukup berpengaruh pada aktivitas di pasar tradisional, termasuk di Pasar Pa'baeng-baeng, salah satu pasar yang biasanya ramai dikunjungi pembeli setiap harinya di Kota Daeng.

Dari jauh, terlihat puluhan kios berjejer. Mirip pasar tradisional pada umumnya, berbagai kebutuhan rumah tangga ada di sana, seperti sayur-mayur, minyak goreng, rempah-rempah, dll.

Yang sedikit berbeda dan menarik perhatian adalah kehadiran akrilik QRIS di setiap kios, terpampang di depan, yang memang sangat memudahkan mata pembeli menangkapnya sebagai pesan bahwa kios tersebut juga melayani transaksi nontunai.

Akrilik QRIS yang biasanya dijumpai di kafe dan di mall. Pemandangan ini sontak menawarkan pemikiran bahwa Pasar Pa'baeng-baeng tak lagi tradisional pada umumnya. Pasar ini telah disentuh digitalisasi perbankan, yang memudahkan pembeli dalam bertransaksi tanpa harus mengeluarkan uang kes atau uang tunai.

Seorang pedagang paruh baya, Rosi (70), menyapa penulis dengan ramah. Ia menawarkan rempah-rempah yang Ia jual.

"Singgah beli nak," ujarnya dalam dialek khas Makassar, sambil menunjuk jualannya.

Setelah memilih lombok dan sejumlah bawang merah, penulis menawarkan pembayaran lewat transaksi digital berupa QRIS. Namun, raut wajah bingung diperlihatkan oleh perempuan yang tak lagi muda itu. Ia merespons dengan diam sejenak, seperti tak tahu harus menjawab apa.

Ketidaktahuannya soal digitalisasi membuatnya harus menolak tawaran pembelian nontunai yang penulis tawarkan.

"Uang biasamo nak," katanya menawarkan proses transaksi manual, transaksi pada umumnya yang selalu Ia lakukan sehari-hari.

Saat ditanya tentang program transaksi digital yang digalakkan oleh Perusahaan Daerah (PD) Pasar Makassar bersama sejumlah perbankan tempo hari, Rosi secara jujur mengatakan memang Ia tak tahu-menahu.

"Tidak ku tahu juga' itu nak. Anakku ji yang mengerti. Tidak bagus juga pakai QRIS. Susah dipakai, Tidak untung ja' juga pakai begituan (QRIS) saya. Mending uang kes mo kasikan ka' kasian (read, lebih baik uang kes)," kata Rosi masih dalam logat Makassar.

Ia menjelaskan, selama ini soal pembayaran menggunakan QRIS, hanya diketahui oleh anaknya yang sewaktu-waktu membantunya berjualan. Jangankan menggunakan QRIS, dikulik lebih dalam Rosi juga tak tahu mengoperasikan android atau hp cerdas sejenisnya.

Tak sampai di situ, di tempat lain, seorang pria yang berjualan barang campuran terlihat sibuk mengatur barang. Kavling tempat jualan yang digunakannya untuk memasarkan dagangan kira-kira berukuran 2x1 meter. Di dalam, susunan barang terlihat rapi. Kayu pembatas antara kios satu dan lainnya juga ditemplei QR code sebagai alternatif pembayaran digital.

Saat itu, ia menggunakan kaos hitam yang dipadupadankan dengan celana jeans selutut. Sambil merapikan barang dagangannya, Nurung (60) menjelaskan, selama bertahun-tahun di Pasar Pa'baeng-beng, ia masih senang jika transaksi jual beli menggunakan uang kes. Sebab, QRIS tak memberikan pengaruh besar terhadap jualannya.

Perputaran Transaksi Cepat Tak Cocok untuk QRIS

"Agak repot juga kalau pakai QRIS. Karena barang yang keluar kan akan terus ditambah. Kalau pakai QRIS, sedikit rumit prosesnya. Walaupun saya paham penggunaan QRIS. Soalnya pernah ikut pelatihan yang digelar pemerintah. Cuman, menurutku masih kurang efektif diberlakukan di pasar tradisional seperti ini," terangnya.

"Pengunjung yang datang berbelanja juga rata-rata menggunakan uang kes. Tapi, kalau ada yang menggunakan QRIS, kita ladeni ji," tambah Nurung dengan dialek khas Makassar.

Selain itu, katanya, pembayaran QRIS juga belum memberikan dampak positif untuk perkembangan transaksi digital di kios milik Nurung.

"Jika dipersenkan, mungkin hanya 10 persen masyarakat yang menggunakan QRIS untuk bertransaksi di sini," bebarnya.

Bukan hanya Rosi dan Nurung yang berpendapat demikian, sekitar 15 pedagang lainnya yang dijumpai secara acak oleh penulis di pasar yang sama, juga berpendapat hampir senada. Mereka merasa QRIS berpengaruh banyak, dan belum cocok diterapkan di pasar.

Setelah di pasar Pa'baeng-baeng, penulis mencoba melakukan perbandingan dengan mengunjungi pasar Kampung Baru yang tak jauh dari kantor Balai Kota Makassar Jalan Raya Baruga Kampung Makassar.

Pembeli Lebih Senang Bayar Kes

Tak jauh dari gerbang masuk pasar, seorang pria terlihat mengatur karung beras. Ada juga pengunjung yang baru saja melakukan transaksi dengan penjual. Adalah Sul (60), si pemilik toko beras tersebut. Ia telah berjualan beras selama 20 tahun. Selama itu juga, ia banyak belajar dan mulai mengikuti perkembangan zaman. Di kios tersebut, QR Code telah dipajangnya sebagai alternatif transaksi digital menggunakan QRIS.

“Oh, kalau QRIS saya sudah gunakan selama 3 tahun. Tapi, memang belum maksimal dan tak berefek besar untuk tumbuh kembang penjualan. Selama saya di sini, pengunjung jarang yang membayar pakai QRIS. Rata-rata pakai kes. Kalau pun ada, cuma sekitar 15% penjualan saya yang menggunakan QRIS,” tuturnya setelah ditanya oleh penulis.

Sejumlah kios yang ada di pasar Kampung baru juga berpendapat demikian, walaupun mereka sebagian mulai memberlakukan pembayaran lewat QRIS, namun proses yang digunakan bertransaksi lebih banyak menggunakan kes.

Sebagian besar pengunjung belum melek digital untuk urusan bertransaksi di pasar tradisional. Menurutnya, proses transaksi terlalu sulit dan lama. Mereka juga harus menggunakan android sebagai alat pendukung utama menggunakan QRIS.

PD Pasar: Penerapan Memang Belum Maksimal

Untuk memaksimalkan penerapan sistem pembayaran digital di pasar tradisional, pemerintah memang perlu memperkaya edukasi untuk pedagang pasar. Ini dilakukan agar upaya menggalakkan program digital tidak dinilai sebatas wacana.



Direktur Bidang Keuangan Perusahaan Daerah (PD) Pasar Kota Makassar Syamsul Bahri mengatakan jika saat ini, penerapan sistem pembayaran digital untuk pedagang pasar tradisional memang belum maksimal, meski sosialisasi telah dilakukan sejak 2018 lalu.

Masyarakat Masih Acuh

Pihaknya juga telah melakukan launching pembayaran nontunai di beberapa pasar tradisional di Makassar. Namun, hingga kini, ia menilai masyarakat masih acuh akan pentingnya penerapan QRIS sebagai sistem pembayaran digital. Untuk itu, pihaknya berencana akan membuat aturan baru agar pedagang pasar bisa patuh menggunakan QRIS.

“Ke depannya, kita akan membuat kartu tapcash seperti e-money yang menggunakan QRIS. Sehingga memudahkan pedagang dan pembeli dalam melakukan transaksi. Jadi, bisa saja nantinya anggota keluarganya seperti anak mereka yang mengisi saldo kartu QRIS. Jadi, kalau ke pasar, pembeli tinggal menempelkan kartu tersebut ke alat yang disediakan. Saldonya akan terpotong otomatis,” jelasnya dalam logat Makassar.

Hingga kini, pengguna yang terdaftar QRIS di pasar tradisional sebanyak 6 pasar dari 18 pasar tradisional di Makassar, yakni pasar Pa’baeng-baeng Barat, Pa’baeng-baeng Timur, Maricaya, Terong, Kampung Baru dan Daya.

Walau belum banyak yang menggunakan sistem pembayaran digital di pasar tradisional Makassar, Syamsul tetap optimistis mengawal penerapan tersebut untuk kemakmuran dan keamanan pedagang yang lebih terjamin.

“Kami memang telah melakukan kerja sama dengan berbagai perbankan yang ada di Makassar, termasuk pemberian edukasi kepada pedagang pasar agar proses transaksi yang dilakukan bisa lebih mudah dan terkendali. Apalagi, kami kan telah menerapkan Cash Management Sistem (CMS) untuk mengatur pembayaran karcis pedagang,” jelasnya.

Menghindari Kecurangan dalam Bertransaksi

Jadi, kata Syamsul, setiap pedagang yang telah terdaftar QRIS, pembayaran karcis izin jualnya akan dilakukan lewat online. Ini untuk menghindari adanya kecurangan dalam bertransaksi. Misalnya, karyawan yang ditugaskan untuk menagih di pasar, bisa saja melakukan sabotase pembayaran pedagang.

“Nah, dengan CMS ini, akan lebih transparan lagi. Kita juga dapat melihat secara langsung pembayaran yang dilakukan pedagang lewat data hasil rekap perbankan. Selain itu, juga menghemat biaya cetak karcis setiap bulannya yang mencapai ratusan juta,” tutur Syamsul.

Setidaknya, kata Syamsul, pedagang tereduksi dulu dalam menggunakan transaksi online. Pihaknya juga tengah mengupayakan sosialisasi yang lebih massif, agar program digitalisasi di pasar menjadi hal yang tidak lagi asing baik untuk penjual dan pembeli.

“Usaha yang kami lakukan ini, tentunya arahnya bisa mengembangkan usaha jualan, mereka bisa melek digital dan sedikit naik kelas dengan menerapkan QRIS sebagai alternatif pembayaran digital,” harapnya.

Bangun Kepercayaan kepada Pedagang

Officer Retail Payment & Merchant Departement Regional BRI Makassar, Satya Wicaksana, menambahkan, pihaknya senantiasa memberikan pendampingan kepada pedagang pasar untuk melakukan transaksi lewat QRIS.

Ia mencontohkan, program ‘Tawuran’, di mana para mantri yang diutus oleh pihak BRI bertugas untuk mengunjungi pedagang pasar dan memastikan barcode QRIS terpasang di setiap lapak atau toko.

“Dengan demikian, barcode yang terpasang, akan dengan mudah dikenali oleh pengunjung untuk memilih opsi pembayaran melalui digital,” terangnya.

Selain itu, QRIS juga dilengkapi dengan sms notification sehingga setiap transaksi yang berhasil dilakukan, pasti akan masuk melalui sms ke nomor kontak pedagang.

“Strategi itulah yang kami bangun untuk membangun kepercayaan dan menepis kekhawatiran pedagang bahwa transaksinya tidak akan masuk jika bertransaksi lewat digital. Pun dengan penggunaan QRIS amat sangat membantu untuk mengurangi uang kembalian yang sering kali merepotkan pedagang,” jelasnya.

Dalam jangka waktu dekat, kata Satya, pihaknya akan membuat program khusus untuk pedagang pasar yang menggunakan QRIS. Dengan program rutin yang dihadirkan BRI, pihaknya berharap pedagang pasar akan merasa nyaman dan terbiasa dalam menggunakan QRIS.

“BRI telah menargetkan jangka waktu 2 sampai 3 tahun ke depan, penerapan transaksi digital melalui QRIS dapat berjalan efektif sehingga program mendigitalisasikan pasar dapat terwujud,” kata Satya.

Upaya Penetrasi di Pasar Tradisional

Satya menyebutkan, sejak berkolaborasi dengan pemerintah, BRI mencatat sebanyak 19.390 pengguna QRIS dari 29.419 nasabah di Kota Makassar.

“Sejak tahun 2019 hingga 2022, pertumbuhan pengguna meningkat 51% setiap tahunnya,” beber Satya.

Walau demikian, Ia mengakui jika penggunaan QRIS di sektor pasar tradisional belum maksimal. Namun, pihaknya senantiasa melakukan penetrasi dengan PD Pasar untuk membantu pedagang naik kelas.

“BRI memiliki unit-unit yang tersebar di seluruh daerah khususnya Kota Makassar yang memang dari segi geografis selalu berdekatan dengan pasar,” terangnya.

Hingga kini, tambah Satya, tercatat sebanyak 13.728 pedagang yang menggunakan QRIS di Kota Makassar. Ini dianggap sudah cukup efektif. Apalagi BRI senantiasa menghadirkan program unggulan bagi tumbuh kembang UMKM di pasar tradisional.

Tumbuh Positif di Sulsel

Terpisah, Causa Iman Karana, Kepala Perwakilan Bank Indonesia Provinsi Sulawesi Selatan (BI Sulsel) turut mendukung penerapan transaksi digital di Sulsel khususnya Kota Makassar. BI telah memprakirakan transaksi dan penggunaan QRIS di Sulsel akan terus tumbuh positif. Mengingat QRIS membawa banyak manfaat.

“Sebagai contoh, bagi pedagang atau pelaku UMKM, penggunaan QRIS dapat meningkatkan penjualan dan menyediakan alternatif metode pembayaran bagi pembeli, apalagi mengingat tren pembayaran nontunai konsumen yang meningkat,” ucapnya.

Jika ditelisik dari sistem implementasinya, QRIS di Sulsel telah berjalan dengan baik dan terus tumbuh positif. Jumlah pengguna QRIS di Sulsel hingga November 2022 mencapai 493.835 pengguna.

“Jumlah pengguna QRIS di Sulsel per November 2022 tercatat mencapai 493.835 orang, tumbuh 232,8% year-to-date dibandingkan posisi Desember 2021 yang hanya 148.387 pengguna. Jumlah merchant QRIS di Sulsel per 16 Desember 2022 mencapai 754.859 merchant. UMKM mendominasi dengan jumlah 693.580 atau 91,9% dari total keseluruhan,” jelasnya.

Ini telah melampaui target keseluruhan tahun 2022 di Sulsel yang sebanyak 281.000 pengguna. Selanjutnya, target penerapan QRIS di Sulsel pada tahun 2023 akan diselaraskan dengan target QRIS nasional.

“Merujuk pada cetak biru atau Blueprint Sistem Pembayaran Indonesia (BSPI), Bank Indonesia akan terus mendorong pembentukan ekosistem ekonomi dan keuangan digital di daerah, termasuk di Sulsel dan Kawasan Sulampua. BI akan terus mendorong akselerasi transformasi digital di masyarakat, yang saat ini sudah berlangsung dan ditandai oleh perubahan perilaku masyarakat dalam melakukan transaksi,” terang Causa.

Untuk itu katanya, Bank Indonesia terus mendorong pemanfaatan QRIS melalui berbagai kegiatan akuisisi pengguna baru.

Mitigasi Pencurian dan Uang Palsu

Lebih lanjut, baik bagi pedagang maupun pembeli, pembayaran secara nontunai juga memitigasi pencurian dan uang palsu. Semua ini sejalan dengan semangat Bank Indonesia dalam mewujudkan pembayaran yang CeMuMuAH (Cepat, Mudah, Murah, Aman, dan Handal).

Bank Indonesia juga akan terus bersinergi dan berkolaborasi dengan seluruh pihak, baik itu Penyelenggara Jasa Pembayaran (PJP), pemerintah daerah, OJK, asosiasi dan komunitas, serta pihak lainnya untuk terus mengampanyekan penggunaan pembayaran nontunai, khususnya QRIS.

Selain itu, Bank Indonesia berkomitmen untuk terus memperluas pemanfaatan pembayaran digital di berbagai sektor, termasuk di pasar tradisional.

Program S.I.AP. QRIS merupakan program yang diluncurkan oleh Bank Indonesia bersama Kementerian Perdagangan pada 2021 yang lalu untuk mendorong digitalisasi pasar rakyat dan pusat perbelanjaan.

Pengamat: Program Harus Dievaluasi

Pengamat UMKM Universitas Hasanuddin, Andi Nur Bau Massepe, menilai upaya yang dilakukan pemerintah untuk membantu dan mengembangkan bisnis UMKM sudah cukup baik. Tapi, masih perlu dilakukan audit terkait efektivitasnya.

"Kita harus lihat, apakah program ini berhasil membawa dampak positif atau tidak? Memang pemerintah telah banyak mengalokasi anggaran ke UKM. Tapi, penting untuk dievaluasi program-program ini, misalnya dengan melakukan kebijakan publik, dan tentunya dilakukan oleh lembaga independen," katanya.

Nur, sapannya, memprediksi, penerapan QRIS di Kota Makassar seiring berjalannya waktu akan berjalan baik. Apalagi sudah menysasar orang-orang yang awam digital.

"Apalagi untuk proses bisnis dalam melakukan pembayaran. Ini merupakan teknologi canggih yang diciptakan untuk menyatukan semua platform pembayaran, ini memungkinkan PJSP (Penyelenggara Jasa Sistem Pembayaran) dapat menggunakan QRIS, dan memudahkan konsumen, tanpa harus login ke platform lagi," bebernya.



Habil Razali

Acehkini.id

Habil Razali menapaki karier jurnalistik sejak Desember 2015 di Acehkita.com. Sekarang bekerja sebagai jurnalis lepas dan mengelola situs berita acehkini.id, partner kumparan.com di Aceh, sambil merampungkan studi di FISIP Universitas Syiah Kuala. Beberapa artikel pernah dimuat di Rappler, Asumsi.co, Project Multatuli, dan Beritagar. Dapat disapa di Twitter dan Instagram: @habilrazali, serta surat elektronik: habil.razali29@gmail.com.

Qanun Keuangan Syariah Tak Mempan Kekang Bank Digital di Aceh

Bukan cerita baru perbankan di Aceh harus 'hijrah' menjadi lembaga keuangan syariah. Jika tidak, maka bank-bank konvensional harus angkat kaki dari Bumi Serambi Mekkah tersebut. Aturan tersebut tertuang dalam Qanun Aceh Nomor 11 Tahun 2018 tentang Lembaga Keuangan Syariah (LKS) yang berlaku efektif sejak Januari 2021 lalu.

Persoalannya, di era digital seperti sekarang ini, bank digital bisa saja menjaring nasabah dari Sabang hingga Merauke lewat 'operasi senyap di udara. Tengoklah, Asrul Siddiq, warga Kota Banda Aceh yang sukses membuat akun bank digital medio Juli 2021. Saat itu, ia baru ikeri ke Indonesia dari Australia.

Boleh dibilang, proses Asrul berbank 'tak syariah' seperti membalikkan telapak tangan. Ia hanya mendaftar, lalu tersambung dengan panggilan video call petugas untuk proses verifikasi.

Beberapa menit berselang, rekening baru bank digital pun tercipta. Kartu debit untuk Asrul pun dikirim dari Jakarta ke alamatnya di Banda Aceh lewat jasa pengiriman. "Beberapa hari kemudian, sampai kartu debatnya," katanya kepada acehkini, Kamis (12/1).

Asrul tahu betul soal aturan Qanun LKS. Toh, beleid itu sudah melewati tahap sosialisasi sejak pengesahannya nyaris lima tahun lalu. Bahkan, penerapan Qanun LKS ditandai dengan hengkangnya sejumlah kantor bank konvensional dari Aceh.

Nasabah yang masih berbank 'tak syariah' pun 'dipaksa' ikut aturan. Pilihannya, menjadi nasabah bank syariah atawa jadi nasabah bank konvensional di luar wilayah Aceh. "Situasi ini serba susah. Saya iker, saya harus buat bank digital," imbuh Asrul.

Asrul lebih mudah bertransaksi. Kini, ia bisa menggunakan kartu debit dan layanan bank digital untuk belanja atau mengisi BBM. Kartu itu pula yang jadi senjata untuk menarik uang tunai di beberapa mesin ATM bank syariah di Aceh.

"Secara aturan, memang saya melanggar Qanun," terang dia mengakui.

Acehkini.id mencoba mengikuti jejak Asrul. Benar saja, mudah sekali menjadi nasabah bank digital saat ini, mengunduh aplikasi di telepon seluler, mengisi data pribadi, serta mengunggah KTP.

Dalam beberapa menit, rekening bank digital pun terbit. Yang memudahkan, fitur transaksi, mulai dari belanja hingga transfer nyaris tanpa biaya administrasi. Belum lagi, tawaran suku bunga tinggi untuk produk simpanan atau deposito.

Menanggapi hal itu, Ketua Dewan Syariah Aceh M Shabri Abdul Majid mengakui era digital memungkinkan warga Aceh mengakses ikeri keuangan digital nonsyariah, meski Qanun LKS berkata lain.

Bagi Shabri, inilah tantangan bagi Qanun LKS. Karenanya, ia menilai penting menambah pemahaman masyarakat terkait riba dan tujuan pembentukan Qanun LKS. "Nanti masyarakat dengan sendirinya mengerti iker mereka tahu dosa riba," jelasnya.

Apalagi, Shabri melanjutkan bank digital tidak bisa dilarang seperti halnya bank nonsyariah yang angkat kaki dari Aceh. "Kalau perusahaan itu (bank digital) kantornya tidak ada di Aceh secara fisik, kan kami tidak bisa melarang," tuturnya.

Selain tidak bisa menertibkan bank digital di Aceh, sambung Shabri, nasabah juga tak bisa dicegah. "Tidak mungkin kan pemerintah membuat iker HP, 'kamu pakai bank orang nggak?' sebutnya.

Ketua Prodi Hukum Ekonomi Syariah Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Chairul Fahmi punya pendapat lain. Menurut dia, makna Qanun LKS tidak semata untuk bank yang berkantor di Aceh. Tetapi juga siapa pun yang bertransaksi keuangan di Aceh.

"Tidak ada perbedaan ikeri keuangan, baik manual maupun berbasis online (daring), jika mereka beroperasi di Aceh, maka harus berdasarkan prinsip syariah," kata Chairul.

Memang, jika mengacu pada Qanun LKS, tidak ada aturan baku terkait iker bank, baik manual atau digital. Tetapi, itu juga berarti bank digital nonsyariah bisa dilarang beroperasi.

Apabila bank digital nonsyariah beroperasi di Aceh, Chairul menilai ikeri keuangan itu tidak memahami atau patuh terhadap Qanun LKS. Ini berarti, ikeri keuangan terkait bisa saja dikenakan denda peringatan, pembekuan kegiatan usaha, pemberhentian direksi, hingga pencabutan izin usaha.

Permasalahannya, Qanun tak jelas menyebut eksekutor sanksi bagi mereka yang melanggar. Sanksi itu bisa ditegakkan oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) selaku wasit ikeri keuangan di Indonesia. "Di sini, ketimpangan di Qanun terkait dengan ikeri penegakannya," ungkap dia.

Dalam Pasal 64 ayat 2 Qanun LKS disebut pelaksanaan dan penerapan sanksi ikerirative sesuai ketentuan perundang-undangan.

Hanya, Kepala OJK Aceh Yusri menerangkan larangan bank konvensional beroperasi ditegakkan oleh pemda setempat sebagai pemilik Qanun. "Kalau OJK tidak bisa karena (Qanun) bukan UU," imbuhnya

Revisi Qanun LKS

Yusri mengatakan tidak ada bank digital di Aceh. Tetapi, jangkauan layanan bank digital memang bisa sampai ke Aceh. Menurutnya, kehadiran Qanun LKS sebenarnya mengatur masyarakatnya untuk tak menggunakan layanan transaksi keuangan konvensional.

"Jadi, kesadaran orangnya. Kalau banknya tidak bisa dibatasi, digital. Kalau dia berkantor di Aceh, itu bisa dilarang dengan Qanun," katanya.

Hal serupa juga berlaku untuk pinjaman online (pinjol) dan perdagangan saham yang dilakukan secara digital. "Karena itu tidak terbatas, semua orang yang mengakses aplikasinya dilayani," lanjutnya.



Ketua Badan Legislasi DPR Aceh Mawardi alias Teungku Adek menilai perlu kajian ulang terhadap Qanun, seiring dengan perkembangan zaman. Terutama, berkaitan dengan ikeri keuangan digital yang bergeliat. Dengan demikian, Qanun bisa menjadi aturan yang memberi kemudahan bagi warga Aceh.

Usulan Mawardi, ruang lingkup Qanun bisa diperluas. "Jadi, masyarakat tidak terjebak dalam riba, juga tidak terjebak dalam kesulitan bertransaksi," imbuh dia.

Maklum, penerapan Qanun juga kerap dikeluhkan kalangan pengusaha kepada anggota dewan, terutama di iker pariwisata. Mereka menemui persoalan saat transaksi ke luar daerah. Kemudian juga, wisatawan mancanegara kesulitan menarik uang tunai di Aceh. "Sangat terasa (sulit) itu pebisnis dan orang luar berkunjung ke Aceh," tutur politikus Partai Aceh, partai besutan eks Gerakan Aceh Merdeka, itu.

Chairul Fahmi justru mempertanyakan pasal atau aturan yang perlu penyempurnaan. Menurut dia, bukan Qanun yang menjadi masalah, melainkan bank syariah di Aceh yang belum memberi layanan sesuai harapan.

"Ini yang kemudian berimbas kepada Qanun. Orang-orang menganggap Qanun menyebabkan layanan bank di Aceh tidak rahmatan lil alamin," kata Chairul.

Pendapat berbeda disampaikan Shabri Abdul Majid. Ia malah menduga mereka yang mendorong revisi Qanun belum baca isi seluruhnya. Sebab, ia menilai inti dari Qanun lebih baik dibandingkan aturan nasional. Misalnya, soal pembiayaan UMKM hingga 40 persen, lebih tinggi dari aturan nasional yang sebesar 20 persen.

Pun demikian, bukan berarti Shabri antirevisi. Ia mengisyaratkan sepakat Qanun direvisi jika dimaksudkan untuk menguatkan ikeri keuangan syariah. "Kalau revisi Qanun untuk mengundang ikeri bank konvensional, saya iker sangat memalukan," ujarnya.

Nasib Warga Aceh Ditinggal Bank Nonsyariah: Uang Raib hingga Ribet Transfer

Antrean padat nasabah bank konvensional hampir di seluruh kantor cabang terjadi pada pertengahan Agustus 2020 lalu. Padahal, saat itu, masih masa-masa awal pandemi Covid-19 merebak. Pemerintah saat itu membatasi mobilitas masyarakat. Tetapi, kebanyakan warga Aceh malah berbondong-bondong keluar rumah demi mengurus rekening mereka di bank. Alasannya, penerapan Qanun Nomor 11 Tahun 2018 tentang Lembaga Keuangan Syariah (LKS) segera berlaku efektif pada Januari 2021. Lantas apa artinya?

Bagi warga yang menjadi nasabah bank konvensional, maka mereka harus menutup rekening bank konvensional dan beralih ke layanan bank syariah. Atau tetap mempertahankan rekening nonsyariah mereka tetapi berpindah ke kantor cabang di luar Aceh. Wajar, migrasi besar-besaran nasabah menjadi tak kenal pandemi. Pasalnya, Qanun LKS mewajibkan seluruh transaksi keuangan di Aceh harus berprinsip syariah. Sedangkan mereka yang tak memiliki layanan syariah terpaksa 'angkat kaki' dari Serambi Mekkah.

"Meskipun di dalam Qanun LKS tidak ada perintah mengusir bank konvensional," terang Ketua Badan Legislasi DPR Aceh Mawardi alias Teungku Adek kepada acehkini, Kamis (5/1).

Asrul Siddiq, warga Aceh yang baru kembali ke Indonesia dari Australia, mengaku terimbas kepergian bank konvensional. Ia kehilangan sejumlah uang dalam rekening ketika migrasi besar-besaran itu terjadi. Pasalnya, pada pertengahan 2019, Asrul yang sedang kuliah di Australia menerima transfer uang dari tempatnya kerja sebelum ke luar negeri. Ia tak tahu kiriman uang itu hingga kelak kembali ke Aceh.

Nahas, setiba di Aceh pada 2022, saat ia ingin menarik dananya, bank konvensional tempat ia menyimpan uang sudah tidak ada lagi di Aceh. Ia pun diminta ke kantor cabang bank tersebut di Sumatera Utara. Saat batas akhir bank konvensional berakhir, Asrul tak sempat mengurus rekeningnya karena masih berada di Australia. Ia juga tak sempat mudik karena pandemi membatasi ketat mobilitas masyarakat di seluruh dunia.

"Saat pergi ke sana (kantor cabang bank di Sumut) dikatakan uang saya sudah habis, terpotong administrasi hampir tiga tahun. Gara-gara peralihan ini, uang saya hilang sendiri," keluhnya.

Beberapa pekerja lepas (freelance) daring di Banda Aceh juga ikut mengeluh. Mereka yang menerima bayaran dari luar negeri mengaku keribetan, karena pilihan transfer belum mencantumkan bank syariah.

Itu sebabnya sebagian dari mereka memilih tetap menjadi nasabah bank konvensional. Mereka bahkan ikhlas harus ke provinsi seberang demi mengurus administrasi yang repot.

Kembalikan Bank Konvensional

Di tengah ramainya keluhan warga kesulitan bertransaksi keuangan, sayup-sayup terdengar usulan untuk mengundang kembali bank konvensional ke Aceh. Jalan ini bisa ditempuh dengan merevisi Qanun LKS. Mawardi menuturkan, tahun lalu ada pihak yang mengajukan revisi Qanun untuk mendatangkan kembali bank konvensional di Aceh. Usulan itu tinggal kenangan dan tidak dibahas lebih jauh di DPR karena tak melampirkan kajian akademik.

“Sementara, di tingkat eksekutif dan legislatif sepakat bahwa di Aceh, transaksi keuangan harus berprinsip syariah,” kata Mawardi.

Walaupun, secara umum, ia menilai tidak banyak pengaruh Qanun LKS terhadap pergerakan ekonomi di Aceh maupun setelah ditinggal bank konvensional.

“Yang sangat terasa itu pada kalangan pebisnis dan orang luar yang berkunjung ke Aceh,” tutur Mawardi.

Hal itu sekaligus mengingatkan bahwa Aceh akan menjadi tuan rumah pelaksanaan Pekan Olahraga Nasional (PON) bersama Sumut. Orang-orang akan ramai berkunjung ke Aceh.

Ketua Dewan Syariah Aceh M Shabri Abdul Majid ragu bank konvensional mau kembali datang ke Aceh meski Qanun LKS direvisi.

“Saya pikir mereka (bank konvensional) akan berpikir 100 kali. Jangan-jangan, dengan kantor yang sudah dijual, datang lagi, dua tahun kemudian revisi lagi, pindah lagi,” ujarnya.

Sementara, Ketua Prodi Hukum Ekonomi Syariah Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh Chairul Fahmi menyebut kesulitan transaksi keuangan di Aceh bukan karena Qanun. Melainkan, karena pelayanan lembaga keuangan syariah di Aceh. “Pelayanannya tidak baik-baik saja,” sebutnya.



Irenius J.A. Sagur

Ekorantt.com

Irenius J. A. Sagur bekerja sebagai jurnalis kurang lebih sekitar 10 tahun. Pengalaman mengikuti Banking Journalist Academy (BJA) IX merupakan pengalaman yang sangat berharga bagi Irenius. "Selama BJA IV saya mendapatkan materi tentang dunia perbankan, dan mendidik saya tentang jurnalistik" kata Irenius. "Ini pengalaman luar biasa. Terima kasih untuk panitia, pemateri, dan mentor-mentor yang hebat," tambah Irenius.

Saat Penenun di Flores-NTT Mengakses Layanan (Digital) Perbankan



Magdalena Kartini sedang menenun di pusat sanggat Tati Nahing, Desa Lepolima, Kecamatan Alok Timur, Kabupaten Sikka

“Kami mau beli beras bagaimana, kalau tidak tenun,” ujar Marselina Emilia Gau (40) dengan nada tegas sembari menyeka keringat di dahinya.

Langit biru sudah tidak tampak, tertutup awan putih. Tapi hawa udara sangat panas. Tidak heran bila badan terasa gerah. Marselina acuh tak acuh dengan kondisi cuaca sore itu.

Di dalam dapur, ia duduk beralaskan sak semen bekas dengan kedua kaki menjulur ke depan. Kedua tangannya merapikan benang yang terbentang di atas kaki, menggunakan sebuah kayu. Benang-benang itu telah diracik sehingga membentuk kain motif belah ketupat.

Ia sudah menenun selama seminggu. Kalau tidak ada halangan, kain bermotif belah ketupat itu akan selesai seminggu lagi.

“Saya biasa tenun satu kain selama dua minggu. Itu saya kerja dari pagi sampai sore. Saya istirahat pas makan siang saja,” kata Marselina kepada Ekora NTT yang mendatangi kediamannya di Desa Nelle Urung, Kecamatan Nelle, Kabupaten Sikka, akhir Januari lalu.

Marselina biasanya menyelesaikan sehelai sarung tenun ikat selama dua minggu. Mulai dari proses ikat, membuat motif, hingga proses menenun itu sendiri.

“Anak saya yang sulung sudah SMA. Dia bisa bantu untuk ikat supaya dia juga belajar,” kata ibu dua anak ini.

Setelah selesai dikerjakan, Marselina pergi ke Pasar Alok, pasar tradisional di Kota Maumere, untuk menjual sarung tenun ke para pengepul yang sudah menjadi langganannya. Pengepul itulah yang akan menjual sarung tenun kepada para konsumen.

Marselina mematok harga sehelai sarung tenun dengan harga Rp 500 ribu hingga Rp 700 ribu. Itu sangat bergantung pada motif dan tingkat kerumitan dalam menenun.

Bila dikalkulasi, biaya yang ia keluarkan untuk bahan baku sebesar Rp200 ribu. Artinya, ia mendapat untung Rp 300 ribu hingga Rp 500 ribu dari sehelai sarung tenun.

Sayangnya, Marselina tidak menghitung biaya tenaga yang ia keluarkan dalam proses pengerjaan selama dua minggu.

“Itu sudah. Kita tenun hanya beli beras. Apalagi kalau bulan-bulan begini dapat uang sangat susah. Ya, kita jual kain saja,” tutur Marselina.

Marselina menenun untuk bertahan hidup. Uang hasil jualan sarung tenun dipakai untuk memenuhi kebutuhan pangan sekaligus biaya pendidikan anak.

Dengan pikiran demikian, ia tidak pernah mengakses layanan perbankan demi memperluas usahanya. Ia hanya hidup dari perputaran uang dari menenun itu sendiri.

“Kalau saya dapat uang dari jual tenun, saya beli bahan baku di toko. Nanti saya tenun lagi, lalu jual. Begitu seterusnya,” tuturnya.

Baru sekali ia berurusan dengan bank. Saat itu, ia dan suaminya meminjam uang untuk membeli sepeda motor.

“Setelah itu tidak lagi. Saya tidak pernah pinjam uang untuk usaha tenun,” ujarnya.

Pengalaman yang berbeda dialami oleh Magdalena Kartini (48), seorang penenun yang merintis sanggar Tati Nahing di Desa Lepolima, Kecamatan Alok Timur, Kabupaten Sikka. Sanggar ini memiliki 12 anggota yang terdiri dari ibu-ibu, bapak-bapak, dan anak muda.

Karena terorganisir dalam satu wadah bersama, tutur Kartini, para penenun dididik dan mesti belajar manajemen keuangan. Hal itu didukung oleh kelengkapan struktur dalam manajemen sanggar, mulai dari ketua, bendahara, bagian pemasaran, hingga anggota.

Sebagai ketua sanggar, Kartini tidak hanya mahir menenun, tetapi juga mampu mengelola manajemen keuangan sanggar. Hal tersebut dilakukan mengingat bahwa menenun juga adalah aktivitas ekonomi, di samping bahwa menenun itu merupakan sebuah tradisi.

“Kita di sini hidup dari kain tenun. Kita mau tidak mau harus hitung betul sampai biaya sebotol gelas Aqua,” kata Kartini saat ditemui di pusat sanggar Tati Nahing awal Februari lalu.

Berdasarkan pengalamannya selama ini, Kartini mengeluarkan biaya produksi sebesar Rp500 ribu untuk sehelai kain tenun ikat. Dana sebesar itu dipakai untuk bahan baku, tenaga, hingga kebutuhan air minum saat menenun.

“Saat tenun, kita lebih banyak duduk. Minum air harus banyak. Kita hitung juga air yang diminum,” ujarnya.

Sanggar Tati Nahing pun telah mematok pola dan model yang baku dalam menenun. Hal itu memudahkan anggota saat bekerja.

“Kita kan sekarang langgan dengan pembeli di Jakarta. Kita harus jaga kualitas supaya pelanggan tidak kecewa,” tuturnya.

Dalam sebulan, seorang anggota Tati Nahing bisa menghasilkan empat kain tenun ikat. Satu helai dijual dengan harga Rp1,5 juta hingga Rp1,7 juta. Bila dikalkulasi, seorang penenun bisa mendapatkan keuntungan Rp4 juta hingga Rp4,8 juta, setelah dikurangi biaya produksi.

“Nanti 10 persen dari hasil penjualan akan disisihkan untuk organisasi,” tuturnya.

Harga kain tenun di sanggar Tati Nahing terbilang lebih mahal karena para penenun masih mempertahankan proses pewarnaan alami. Semua warna pada kain tenun dihasilkan dari bahan-bahan lokal seperti mengkudu, akar kayu, dan lain-lain.

Saat melakukan pembayaran, kata Kartini, para pembeli mentransfer uang lewat rekening bank milik sanggar. Kalau yang berkunjung langsung ke sanggar, mereka membayarnya secara cash.

Sanggar Tati Nahing telah melayani pembayaran menggunakan QRIS sejak tahun 2020. Kala itu, perbankan gencar mensosialisasikan pembayaran non tunai demi menghindari aktivitas fisik di tengah pandemi.

Kartini menuturkan bahwa dirinya tidak paham dengan sistem pembayaran QRIS. Ia dibantu oleh anaknya yang mengerti menggunakan aplikasi itu lewat handphone android.

Hingga sekarang, belum banyak yang mengaksesnya. Pembeli masih terbiasa dengan pembayaran cash dan sistem transfer.

"Hanya tamu dari Jakarta yang bayar pakai QRIS. Tamu yang lain langsung kasih uang tunai," ujarnya.

QRIS Membantu Manajemen Keuangan

Sonya da Gama (46), pelaku usaha souvenir berbahan baku tenun ikat memiliki pengalaman sendiri tentang pembayaran dengan QRIS. Kepada Ekora NTT, ia menuturkan, Bank NTT memberikan sosialisasi dan menyarankan pelaku UMKM yang tergabung dalam organisasi UMKM Nian Tana Sikka (Unitas) untuk menggunakan QRIS pada April 2020.

"Saya bersama beberapa teman yang bergabung dalam Unitas langsung urus. Sampai saat ini sangat membantu saya dalam hal transaksi jual beli," ujarnya.

Wanita yang merintis usahanya sejak 2012 ini menyediakan berbagai souvenir yang terbuat dari kain tenun. Ada anting, topi, gelang, tas, hingga baju.

Sebagian besar pelanggannya adalah wisatawan yang notabene sudah lumrah menggunakan transaksi berbasis digital. Hal itulah yang membuat QRIS menjadi solusi pembayaran paling efektif untuknya.

"Ketika mau bayar saya biasanya menyarankan untuk menggunakan QRIS, dan pembeli yang datang rata-rata sudah menggunakan sistem pembayaran elektronik jadi sangat memudahkan," tuturnya.

"Wisatawan yang datang baik domestik maupun internasional kebanyakan pembayaran pakai QRIS. Sekarang lebih banyak bayar pakai digital," sambungnya.

Menukil data usahanya, sekitar 60 persen pelanggan Sonya, membayar dengan QRIS dan sisanya 40 persen pakai uang tunai.

Diakuinya, penggunaan sistem pembayaran QRIS tidak mendongkrak pendapatan usaha. Tapi, QRIS membantunya dalam hal pembayaran dan manajemen keuangan.

"Berhadapan dengan uang kembalian paling repot. Kita harus cari uang kembalian tapi kalau pakai QRIS pasti pas," tuturnya.

Sonya menambahkan bahwa ketika menggunakan QRIS, dia dapat mengontrol pemasukannya dengan baik dibandingkan sistem pembayaran secara tunai.

"Contohnya, saat pembayaran secara tunai cenderung bercampur antara uang pribadi dan usaha dan tidak mencatat transaksi pembayaran. Tapi pakai QRIS semua sudah tercatat dan aman," ungkapnya.

Menurutnya juga, QRIS mendata semua pemasukannya dan langsung dipindahkan ke rekening Bank. Jadi lebih memudahkannya memajemen keuangan.

"Dari situ kita bisa hitung berapa pendapatan sehari, sebulan, sampai setahun," ujarnya.

Sonya juga menjelaskan ketika menggunakan QRIS ia selalu diperhatikan oleh Bank terkait untuk permodalan dan pendampingan keuangan.

Biasanya, kata Sonya, Bank NTT juga selalu memberi ruang bagi para UMKM yang sudah menggunakan QRIS untuk memamerkan produknya dalam acara-acara besar Bank NTT.

“Kita selalu mendapatkan ruang, saat ulang tahun Bank NTT kita diberikan ruang khusus untuk memamerkan produk. Dan itu sangat membantu usaha kami,” terangnya.

Ketua Unitas, Isye Fernandez mengonfirmasi bahwa hampir semua pelaku UMKM yang bergabung dalam Unitas telah menggunakan metode pembayaran QRIS.

“Kami punya 63 anggota dan sudah pakai QRIS, kecuali anggota yang bergerak di usaha jasa perjalanan wisata. Tamu mereka biasa pakai transfer lewat rekening,” kata Isye.

Hadirnya QRIS, kata Isye, merupakan upaya yang positif di tengah badai pandemi. Saat itu, banyak pelaku UMKM keteteran akibat pembatasan aktivitas sosial.

“Semua pembelanjaan yang offline otomatis turun. Penjualan produk UKM kita jauh di bawah 50 persen,” cerita Isye.

QRIS yang hadir bersamaan kampanye pembayaran non tunai, kata Isye, memberikan semangat baru bagi pelaku UMKM. Bahkan hingga sekarang, anggota Unitas lebih nyaman menggunakan QRIS.

“Sekarang kan tamu hanya membawa uang sedikit di dompet. Lebih banyak simpan di rekening,” kata Isye.

Masih Banyak yang Belum Paham

Sekundus Wolfhadus Olga selaku Supervisor Dana Bank NTT Cabang Maumere mengatakan, hingga Desember 2022, sekitar 682 pelaku UMKM dan pedagang telah menggunakan sistem pembayaran dengan metode QRIS, seperti toko, warung, dan kios. Rata-rata penggunanya adalah mereka yang memiliki handphone android dan juga aplikasi pembayaran elektronik.

“Setiap yang dapat menggunakan sistem pembayaran elektronik sudah bisa pakai QRIS,” kata Sekundus.

Khusus di Kabupaten Sikka, kata Sekundu, butuh sosialisasi secara berkelanjutan demi meningkatkan pengguna. Masih banyak masyarakat yang belum memahaminya.

“Masyarakat masih merasa QRIS adalah hal yang baru, jadi banyak yang belum paham dan banyak yang belum menerima hal itu. Namun kita dan juga bank lainnya tengah gencar sosialisasi agar banyak yang menggunakan QRIS,” kata Sekundus.

Bank NTT juga getol dalam mendampingi ibu-ibu kelompok tenun di tingkat desa maupun tingkat sanggar. Pendampingan itu berupa akses pembiayaan, permodalan, hingga penggunaan sistem pembayaran elektronik seperti QRIS.

“Ibu-ibu penenun yang memiliki handphone android yang baik, kita dorong agar menggunakan QRIS. Banyak kelompok penenun binaan Bank NTT yang sudah menggunakan QRIS,” tuturnya.

Sejauh ini, jelas Sekundus, program Desa Binaan Bank NTT juga menasar kelompok-kelompok penenun, kelompok tani, dan masyarakat yang mempunyai usaha pribadi. Lewat program ini, Bank NTT memberikan pendampingan untuk mendapatkan modal dan juga QRIS.

“Kita berusaha sosialisasi dari tingkat desa. Kalau masyarakat desa juga sudah paham, saya rasa untuk tingkat masyarakat kota tidak terlalu sulit. Di kalangan menengah ke atas juga belum tentu ada yang pakai QRIS. Jadi kita mulai dari desa dulu,” tandasnya.

Komitmen Tingkatkan Penggunaan QRIS

Data Kantor Perwakilan Bank Indonesia Provinsi NTT menunjukkan bahwa 137.459 penduduk NTT melakukan transaksi menggunakan QRIS sepanjang tahun 2022. Angka ini meningkat tajam dari tahun sebelumnya, yang hanya 15 ribu orang. Bank Indonesia berkomitmen untuk meningkatkan penggunaan QRIS, baik dari supply (merchant QRIS) dan demand (pengguna QRIS).

Kepala Kantor Perwakilan Bank Indonesia Provinsi NTT, Donny H. Heatubun mengatakan bahwa Bank Indonesia meluncurkan program pasar SIAP QRIS demi menggenjot merchant QRIS. Program ini sudah berjalan di beberapa pasar tradisional, minimarket, dan supermarket di NTT.

Dampaknya, 141.727 pedagang telah menggunakan QRIS. Tercatat pula 952.073 transaksi QRIS dengan total nominal sebesar Rp 129,83 miliar dari Januari hingga Oktober 2022.

"Dari sisi demand, tantangan untuk meningkatkan pengguna QRIS adalah masyarakat yang belum terinformasi dan merasakan cara dan manfaat dari penggunaan QRIS. Maka dari itu, Bank Indonesia telah melakukan 29 kali sosialisasi selama 2022 di berbagai komunitas," ungkapnya.

Masyarakat yang mencoba menggunakan QRIS, kata Donny, telah merasakan manfaat pembayaran non-tunai seperti lebih cepat, tidak memerlukan kembalian, dan terbebas dari risiko uang palsu.

Memasuki tahun 2023, jelas Donny, Bank Indonesia mematok target minimal 150 ribu pengguna baru di NTT. Hal itu merupakan bagian dari komitmen untuk mendigitalisasi sistem pembayaran di Provinsi NTT.

Sejalan dengan itu, OJK NTT akan memperkenalkan literasi keuangan dan juga mengarahkan inklusi keuangan kepada masyarakat. Kepala Otoritas Jasa Keuangan NTT, Japarmen Manalu mengatakan, pihaknya akan bekerjasama dengan pemerintah daerah di NTT dan Bank Indonesia dalam memberikan sosialisasi kepada masyarakat.

"Kerja sama lainnya adalah dengan melakukan sosialisasi kepada lembaga pendidikan tinggi, lembaga keagamaan dan lembaga-lembaga kemasyarakatan lainnya," kata Japarmen.

"Dalam waktu dekat, sudah ada permintaan secara lisan dari Bhayangkari Polda NTT, dan juga sekolah-sekolah atau perguruan tinggi. Programnya kita pertahankan dan meningkatkan kualitasnya," tutupnya.

Japarmen memaparkan, indeks literasi keuangan di NTT mencapai 51,95 persen pada tahun 2022, naik signifikan bila dibandingkan dengan tahun 2016, yang hanya mencapai 27,82 persen.

"Sedangkan untuk indeks inklusi keuangan di NTT di tahun 2022 mengalami kenaikan di angka 85,97 persen. Di mana pada tahun 2016 lalu hanya berada di angka 60,63 persen," papar Japarmen.

Beberapa Aspek Evaluasi

Pengajar Ekonomi Universitas Nusa Nipa Maumere, Paul Lamawitak tak menampik bahwa pembayaran non tunai menjadi pilihan yang lebih baik karena lebih praktis; cukup dengan HP di tangan, semua proses pembayaran atau transaksi dapat dilakukan.

Tapi pada kondisi sekarang, kata Paul, metode transaksi dengan QRIS masih jarang digunakan oleh masyarakat Kabupaten Sikka. Karena itu ia menyoroti beberapa aspek.

Pertama, lemahnya proses sosialisasi terhadap masyarakat (konsumen) terkait penggunaan QRIS; mulai dari metode top up sampai pada metode pembayaran. Aspek ini menjadi salah satu alasan mengapa QRIS jarang digunakan.

Kedua, belum banyak tempat belanja yang menggunakan metode pembayaran menggunakan QRIS. Konsumen terbanyak masih ada pada pasar tradisional yang mana metode pembayaran QRIS jarang atau tidak digunakan.

Menurutnya, evaluasi yang perlu diperhatikan oleh pemegang kebijakan (bisa pemerintah, atau asosiasi-asosiasi bisnis) adalah mendorong penggunaan QRIS sebagai metode pembayaran yang wajib untuk beberapa tempat belanja.

“Jadi ada satu tempat belanja yang memang diwajibkan untuk membayar menggunakan QRIS. Jika ini dilakukan maka konsumen secara sukarela belajar untuk menggunakan QRIS. Saya kira secara perlahan konsumen akan beralih ke metode pembayaran digital ini,” pungkasnya.

Tenun Ikat Flores: Antara Tradisi dan Tuntutan Ekonomi

Magdalena Kartini (48) menyandarkan alat tenunnya di dinding bangunan mungil itu. Ia kemudian duduk di atas bale-bale sambil menenggak segelas air putih. Kartini baru saja istirahat setelah menenun seharian penuh di rumah produksi sanggar Tati Nahing pada awal Februari 2023 lalu. Ia meregangkan otot agar badan kembali segar bugar.

“Mau bagaimana lagi, hidup saya itu dari tenun,” kata Kartini membuka pembicaraan.

Kartini terlahir dari keluarga penenun. Mendiang ayah mendirikan sanggar tenun bernama Bliran Sina di Watublapi, yang sekarang dikelola oleh kakak kandungnya, Yoseph Gervasius. Sementara sang ibu mewarisinya ilmu menenun.

Ia sudah belajar menenun sejak kecil, tepatnya saat masih mengenyam pendidikan SMP. Tidak melanjutkan pendidikan ke jenjang yang lebih tinggi, Kartini malah memilih untuk fokus belajar menenun.

“Hasil tenun pertama yang saya buat itu satu selendang kecil. Waktu itu ada tamu yang kunjung dan hari itu tamu beli saya punya kain,” kata Kartini mengenang kejadian puluhan tahun lalu.

Setelah meninggalkan kampung halaman untuk mengikuti suami, Kartini tetap setia menenun. Ia pun merintis sanggar tenun Tati Nahing di Desa Lepolima, Kecamatan Nelle, Kabupaten Sikka pada tahun 2014.

Anggota sanggar Tati Nahing berjumlah 12 orang, yang terdiri dari ibu-ibu, bapak-bapak, dan anak muda. Tidak semua anggota sanggar bisa menenun. Karena itu, dilakukan pembagian tugas untuk masing-masing anggota.

“Ada yang bagian pewarnaan, kemudian ikat benang. Ada yang khusus untuk menenun, goan (rentang benang), dan wolot (gulung kapas),” kata Kartini.

Sanggar Tati Nahing, tutur Kartini, masih mempertahankan pewarnaan alami dalam aktivitas menenun. Bahkan, untuk pesanan tertentu, mereka masih menggunakan bahan-bahan baku dari alam.

Tidak heran, areal di sekitar bangunan sanggar ditanami pohon mengkudu, pohon raja, tanaman tarum, dan tanaman lain yang nantinya digunakan untuk pewarna alam. Nantinya pohon dan tanaman-tanaman ini diolah untuk menghasilkan warna-warna dalam tenun ikat.

Tati Nahing sendiri bermakna perjuangan hidup yang dikerjakan dalam kebersamaan. Demikian pun menenun, mesti dirawat secara bersama-sama. Kecintaan pada warisan tenun ikat memunculkan elan dalam diri Kartini untuk merawat tenun sampai kapan pun.

Masalah Regenerasi Penenun

Namun Kartini tak menafikan bahwa tradisi menenun kian terancam bila tak ada yang melanjutkannya. Bagaimana tidak, kata Kartini, semakin hari semakin berkurang generasi muda yang berminat untuk menenun.

Kartini ingat betul pepatah dalam bahasa Sikka yang mengatakan *du’a deri jata kapa, jata kiok manu koko* yang secara harafiah berarti ibu memintal benang saat ayam berkokok.

Pepatah ini menggambarkan gaya hidup ibu-ibu zaman dulu, yang sejak dini hari sudah beraktivitas, khususnya menenun, sembari menyiapkan sarapan pagi untuk suami dan anak-anak.

Sekarang, rata-rata penenun berumur 40 tahun ke atas. Anak-anak muda jarang memilih jalan hidup sebagai penenun. Kartini khawatir bila warisan menenun akan punah bila tidak dijaga dengan baik.

“Siapa yang mau tenun? Paling seumuran kami yang bisa tenun. Tapi untuk anak-anak yang ke depan lagi tidak ada lagi,” kata Kartini.

Itulah kenapa Sanggar Tati Nahing memiliki komposisi anggota anak-anak muda. Mereka diharapkan bisa merawat tradisi menenun ke depan.

“Saya juga minta mama-mama di sini untuk ajak anak untuk menenun mulai dari rumah. Pendidikan dari rumah dulu baru kita keluar.”

Pengelola Sanggar Bliran Sina, Yosef Gervasius melakukan hal yang sama dengan mendorong generasi-generasi muda agar mau menenun. Usaha pertama yang dilakukan adalah dengan memperkenalkan tenun dan cara menenun.

“Kami di sini mencoba melatih anak-anak muda untuk menenun. Kalau tenun ditinggalkan, maka tidak ada lagi generasi-generasi penenun yang akan datang,” ujar Yosef.

Sanggar yang memiliki anggota 30-an orang ini mencoba bernegosiasi dengan sekolah-sekolah formal untuk memasukkan program belajar tenun ke dalam pelajaran muatan lokal. Ini dilakukan agar regenerasi penenun berjalan.

Menjadi seorang penenun, kata Yosef, harus punya kemauan dalam diri sendiri, butuh kesabaran, dan tekun dalam mengerjakannya. Dengan begitu, seseorang akan terpacu untuk mengerjakan tenun.

“Jadi kalau dasarnya saja tidak tahu, tidak punya kemauan untuk bekerja maka percuma, tidak akan bisa menjadi seorang penenun,” kata Yosef.

Penenun muda di Sanggar Bliran Sina, Antonia Arifin (37) mengaku belajar menenun bukan perkara enteng, seperti membalikkan telapak tangan. Dan itu yang tidak ada dalam diri anak muda sekarang.

Banyak anak muda yang mengenakan tenunan, kata Antonia, tetapi tidak mengetahui proses pembuatannya atau cara menenunnya.

“Siapa yang jaga dan pertahankan kalau bukan kita, maka dari itu kita harus tetap mempertahankan warisan kita sendiri dan itu akan terjadi secara turun-temurun supaya tidak hilang dan tetap ada,” ungkapnya.

Upaya Merawat Tradisi Menenun

Sekretaris Dinas Pariwisata Dan Kebudayaan (Disparbud) Kabupaten Sikka, Even Edomeko mengakui adanya kecenderungan menurunnya jumlah penenun. Penenun hanya menjadi pekerjaan orang-orang tua di kampung.

Baginya, upaya pelestarian tenun bukan hanya menjadi tugas Dinas Pariwisata dan Kebudayaan, tetapi semua pihak mesti terlibat. Dibutuhkan kerja sama untuk menggairahkan dan menumbuhkan semangat generasi muda untuk mencintai tradisi menenun.

Upaya pertama yang dilakukan, jelas Even, yakni dengan memasukkan mata pelajaran menenun ke dalam kurikulum sekolah. Beberapa sekolah telah menerapkan hal itu.

“Sudah ada sekolah yang menjalankan misalnya di SMP PGRI Egon Waigete, yang sudah ada program pendidikan menenun dan itu berjalan bagus,” kata Even dan menambahkan bahwa pengalaman di SMP PGRI Egon Waigete seharusnya menjadi contoh bagi sekolah-sekolah lain.

Even mengatakan, peran sanggar-sanggar budaya sangat penting dalam upaya melestarikan tenun. Melalui sanggar-sanggar itu, anak muda bisa belajar dan merawat tenun yang sudah diwariskan nenek moyang.

“Jangan hanya mama-mama yang menenun, tetapi orang muda juga harus menenun. Bahkan, kami senang sekali anak-anak SD juga belajar menenun, itu dilihat di beberapa sanggar mereka sudah mulai,” katanya.

Tidak Menjanjikan Secara Ekonomi

Salah satu alasan menenun mulai ditinggalkan, kata Even, adalah pilihan pekerjaan generasi muda yang semakin bervariasi. Menenun dianggap tidak menjanjikan secara ekonomi.

“Faktanya, usia dari para penenun itu 40 tahun ke atas, 40 tahun ke bawah tidak ada karena generasi muda lebih suka jadi pekerja milenial karena tenun sarung itu dianggap sebagai pekerjaan sampingan para perempuan desa yang nganggur,” kata Even.

Namun bila berkaca pada apa yang dialami oleh Kartini di Sanggar Tati Nahing, tradisi menenun rupanya mampu menopang ekonomi rumah tangga. Hal itu bisa terwujud bila penenun memiliki kemampuan manajemen keuangan.

“Kami penenun hanya tahu tenun. Kami juga harus belajar atur keuangan. Jangan sampai kita tenun lalu tidak dapat apa-apa,” kata Kartini.

Kartini menerapkan manajemen keuangan yang ketat dalam aktivitas menenun. Minimal, kata Kartini, seorang penenun memiliki gambaran tentang pengeluaran dan pendapatan yang didapatkan dari menenun.

Kartini mengatakan, seorang penenun harus memiliki perhitungan ekonomis, mulai dari biaya produksi hingga harga penjualan kain tenun ikat. Sehingga tenun tidak sekadar warisan, tapi juga menguntungkan secara ekonomi.

“Kalau kami hitung, biaya produksi kami Rp 500 ribu per lembar kain tenun. Itu kita hitung sampai hal yang kecil. Kita hitung juga air yang diminum. Dari situ, baru kita tentukan harga jualnya, supaya kita juga untung,” kata Kartini.

Kartini bersyukur karena Sanggar Tati Nahing juga bekerja sama dengan Pendopo, sebuah merek usaha Kawan Lama Group yang menjadi rumah bagi para UMKM lokal yang berbasis di Jakarta. Para anggota sanggar mendapat pendampingan yang intensif dari Pendopo.

Direktur Utama Pendopo, Tasya Widya Krisnadi mengatakan bahwa usaha pendampingan telah menjangkau lebih dari 90 penenun dari empat kelompok tenun di Kabupaten Sikka. Pendampingan itu telah menghasilkan produk tenun ikat yang dipasarkan lewat Pendopo.

Hasilnya, perekonomian para penenun meningkat hingga 122 persen. Di sisi lain, pihaknya telah menerbitkan sebuah modul berisi panduan standardisasi tenun dan bahan pembelajaran bagi penenun baru.

Diakui Tasya, tenun ikat Sikka merupakan kekayaan budaya yang memendar nilai estetika dan filosofis yang tak ternilai. Wajar saja Direktorat Jenderal Kekayaan Intelektual menerbitkan tenun ikat Sikka sebagai indikasi geografis.

Pendopo, kata Tasya, memiliki tiga fokus utama yakni pengembangan produk, kolaborasi dengan para pengrajin, pemerintah, maupun desainer lokal, lalu memperkenalkannya kepada publik.

“Salah satu wujudnya adalah program pendampingan dan pelatihan di Sikka yang kami lakukan,” kata Tasya.

Adapun materi pendampingan, jelas Tasya, mencakup pelatihan SDM (termasuk regenerasi penenun), penyusunan laporan keuangan, manajemen produksi dan penerimaan pesanan, hingga pembuatan demplot (metode penyuluhan) pewarnaan alam.

Lebih jauh, Pendopo memberikan workshop ekonomi kreatif untuk menggali potensi, menghadirkan inovasi, dan mengeksplorasi produk turunan dari tenun ikat Sikka sesuai dengan selera masa kini.

Langkah yang sama dilakukan Dekranasda NTT dengan terus melakukan upaya pelestarian tenun NTT. Sejauh ini, sekitar 737 motif tenun asal NTT didaftarkan dalam indikasi geografis. Ketua Dekranasda NTT, Julie Sutrisno Laiskodat mengatakan, pendaftaran indikasi geografis bertujuan untuk melindungi motif kain tenun NTT dari klaim pihak lain.

Dekranasda NTT pun telah merajut kerja sama dengan Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan lewat program kewirausahaan khusus untuk tenun. Sekitar 1.000 anak putus sekolah di NTT mengikuti program ini.

“Mereka nantinya akan menjadi wirausaha. Mereka sudah bisa mencari uang dari menenun,” ujar Julie Laiskodat.

Layanan dan Pendampingan Perbankan

Selain pelayanan keuangan biasa, Bank NTT memiliki program khusus yakni membentuk desa binaan di kabupaten/kota di NTT. Program ini bermaksud untuk menggali potensi daerah yang selanjutnya dikelola demi kesejahteraan masyarakat.

Dirut Bank NTT, Harry Alexander Riwu menjelaskan bahwa program desa binaan membantu kelompok masyarakat yang ada di desa untuk mengembangkan potensi secara kreatif. Dengan begitu, ekonomi bertumbuh di desa.

Sejalan dengan itu, Sekundus Wolfhadus Olga selaku Supervisor Dana Bank NTT Cabang Maumere, bilang bahwa melalui program desa binaan, Bank NTT ikut mendampingi masyarakat pedesaan, termasuk ibu-ibu yang tergabung dalam kelompok penenun. Pendampingan dilakukan, baik pelatihan maupun akses permodalan.

Sumber:

<https://ekoranntt.com/2023/02/22/tenun-ikat-flores-antara-tradisi-dan-tuntutan-ekonomi/>

<https://wagadei.id/2023/02/07/mama-vitalia-mencari-rupiah-di-pasar-youtefa/>



Leo Dwi Jatmiko

Bisnis Indonesia

Leo Dwi Jatmiko mengawali karir di media sebagai reporter liputan khusus di iNews tv pada 2015. Kemudian pada 2017, saya beralih menjadi video jurnalis di era.id, dan bergabung di Bisnis Indonesia sebagai reporter cetak/online pada 2018 hingga saat ini. Leo memiliki hobi mendengar musik, membaca dan menulis.

Jerih Payah Kumpulkan Dana Murah

Bunga yang tinggi tidak melulu menjadi alasan nasabah menabung di bank digital. Kesederhanaan tampilan dan kemudahan menggunakan layanan perbankan justru menjadi daya tarik utama bank digital. Kondisi ini membuka cela bagi bank untuk menghimpun dana murah tanpa perlu mengerek bunga terlalu tinggi.

Yoga H. Widiartanto sudah 6 bulan lebih menyimpan uang di bank digital. Pegawai swasta di salah satu perusahaan telekomunikasi itu tergiur dengan hamparan fitur pada tampilan layar ponselnya.

Hanya beberapa klik, pria kelahiran Brebes 1991 itu dapat melakukan berbagai pembayaran hingga investasi lewat aplikasi *mobile*. Dengan senang hati uang gajinya masuk ke rekening bank digital itu setiap bulan.

Berbeda dengan Yoga, Ria Anggriawan justru lebih nyaman menaruh uang dengan tampilan muka layar aplikasi *mobile* yang sederhana. Bagi Ria, tampilan aplikasi tidaklah penting. Sebagai pengguna PermataMobile X, layanan *mobile banking* milik PT Bank Permata Tbk. tampilan sederhana yang ditawarkan sudah sangat membantu dirinya dalam bertransaksi sehari-hari.

Pada halaman muka PermataMobile X, Ria hanya diperlihatkan 5 kolom saja berukuran besar. Bagi wanita 31 tahun itu, tampilan PermataMobile X yang simpel, memudahkan dirinya dalam mencari apa yang dia butuhkan. Secara otomatis pula, uang bulanan masuk dengan sendirinya.

"Sangat ringkas dan tidak bikin bingung," kata Ria yang telah lebih dari empat tahun menggunakan aplikasi PermataMobile X.

Alasan yang disampaikan Ria dan Yoga dalam menyimpan uang di bank sudah diramalkan oleh Populix, lembaga riset berbasis data asal Indonesia. Dalam laporannya pada 2022, Populix menyebut mayoritas masyarakat Indonesia menggunakan layanan perbankan digital, termasuk aplikasi *mobile*, karena sederhana.

Sebanyak 75% responden menjawab praktis sebagai alasan utama mereka menggunakan layanan digital perbankan. Mudah digunakan (74%) dan efisiensi waktu (67%) menjadi alasan selanjutnya. Memiliki banyak fitur (65%) menempati urutan keempat, sedangkan alasan kelima adalah karena mudah melacak transaksi finansial (62%). Tidak ada faktor bunga tinggi dalam laporan Populix.

Perbandingan Bunga Simpanan dan Deposito Bank Digital

| Nama Bank | Produk tabungan (bunga) | Produk deposito/bunga | Update |
|-------------------|-------------------------|------------------------------|-----------------|
| Seabank | Tabungan (5% p.a.) | Deposito (7% p.a.) | 30 Januari 2023 |
| Bank Neo Commerce | Neo Now (6% p.a.) | Neo Wow Extra (8% p.a.) | 30 Januari 2023 |
| Bank Raya | Tabungan (7% p.a.) | - | 6 Juni 2022 |
| Bank Jago | Kantong Utama (7% p.a.) | - | 1 Agustus 2022 |
| BCA Digital | bluAccount (0,5%/ p.a.) | bluDeposits (3,75%-4%/ p.a.) | 30 Januari 2023 |
| Allo Bank | - | Deposito (6% p.a.) | Juli 2022 |

"The King of Disruptors" Brett King menulis dalam bukunya yang berjudul Bank 4.0 bahwa pengalaman baru nasabah saat ini tidak dimulai dari kantor cabang. Pada 1960-1970 saat bank merilis *automated teller machines* (ATM), bank ingin menghadirkan teller sedekat mungkin dengan nasabah.

Sekarang, dengan adanya aplikasi mobile, teller sudah berada di telapak tangan nasabah, tidak peduli mau seperti apa bank menggambarkan teller tersebut dalam bentuk tampilan layar ponsel.

Teller yang berada pada genggaman nasabah ini mampu melakukan berbagai aktivitas yang membantu nasabah untuk menabung, membayar berbagai kebutuhan, hingga berinvestasi.

Perbankan kemudian membaca perubahan ini sebagai peluang untuk menghimpun dana murah atau *current account saving account* (CASA), salah satunya Bank Permata.

Direktur Retail Banking PT Bank Permata Tbk., Djumariah Tenteram, mengatakan bahwa dalam menghimpun dana murah perseroan membidik nasabah individu, UMKM, dan korporasi. Untuk mendapat CASA yang berkelanjutan, maka para target tersebut harus terus aktif bertransaksi.

"Agar mereka aktif bertransaksi maka kami harus memberikan produk dan kenyamanan. Dalam hal ini salah satu aspek adalah digital," kata Djumariah.

Dia mengatakan perseroan mengandalkan mobile banking dan internet banking yang relevan dengan masyarakat untuk menghimpun lebih banyak CASA. Bank Permata terus mengoptimalkan fitur-fitur dan stabilitas aplikasi mobile banking yang digunakan nasabah agar mereka merasa nyaman dan aman dalam bertransaksi.

Layaknya teller, nasabah tentu akan senang dan nyaman jika dilayani dengan teller memberikan kemudahan dalam bertransaksi dan dapat diandalkan kapan pun dan di mana pun.

"Orang jika menggunakan aplikasi mobile kan inginnya gampang dinavigasi dan itu sangat penting. Kami selalu tingkatkan dari waktu ke waktu," kata Djumariah dalam Banking Journalist Academy IX.

Strategi Bank Permata dalam menghimpun CASA terbilang berhasil. Merujuk laporan keuangan perusahaan, pada Desember 2021, rasio CASA Bank Permata mencapai 54%, jumlah tersebut tumbuh sekitar 500 basis poin (bps) menjadi 59% pada September 2022.

Kinerja PT Bank Permata Tbk. (BNLI)

(Dalam Rp Miliar)



| Komponen Kinerja | 9M 2020 | 9M 2021 | 9M 2022 | Pertumbuhan 2020-2021 | Pertumbuhan 2021-2022 |
|-------------------------|---------|---------|---------|-----------------------|-----------------------|
| Kredit | 102.898 | 124.173 | 135.700 | 20,68% | 9,28% |
| Dana Pihak Ketiga | 133.346 | 163.516 | 161.500 | 22,63% | -1,23% |
| Total Aset | 166.810 | 218.867 | 220.500 | 31,21% | 0,75% |
| Pendapatan Bunga Bersih | 4.653 | 5.947 | 6.670 | 27,81% | 12,16% |
| Laba Operasional | 813 | 1.096 | 2.868 | 34,81% | 161,68% |
| Laba Bersih | 430 | 831 | 2.243 | 93,26% | 169,92% |

Sumber: Laporan Keuangan



Djumariah mengatakan dari sisi produk, perseroan juga terus menyesuaikan dengan kebutuhan nasabah seperti gaya hidup nasabah. Masyarakat saat ini gemar melakukan pembayaran lewat digital.

Dia menuturkan saat ini likuiditas perusahaan sangat bagus, sehingga untuk dana pihak ketiga ditargetkan akan tumbuh *single digit* pada 2023. "Kami harus seimbang antara kualitas dengan kuantitas," kata Djumariah.

Agresivitas dalam menghimpun CASA tidak hanya dilakukan oleh bank konvensional seperti Bank Permata, juga oleh perbankan digital. PT Bank Jago Tbk. dan PT Bank Digital BCA menyatakan akan mengejar pertumbuhan CASA, tanpa embel-embel bunga tinggi.

Direktur Kepatuhan/Sekretaris Perusahaan Bank Jago, Tjit Siat Fun, mengatakan bahwa sebagai bank berbasis teknologi (*tech-based bank*), Bank Jago akan terus fokus dalam mengembangkan Aplikasi Jago (Jago App) dan fitur-fiturnya untuk memacu pertumbuhan CASA.

Bank Jago juga akan terus menghadirkan solusi finansial digital yang berfokus pada kehidupan dan tertanam di dalam ekosistem digital sehingga mampu berdampak positif kepada bisnis perusahaan yang berkelanjutan.

"Ini merupakan strategi yang lebih berkelanjutan (*sustainable*) untuk bisnis kami daripada hanya sekadar menawarkan bunga tinggi," kata Siat Fun.

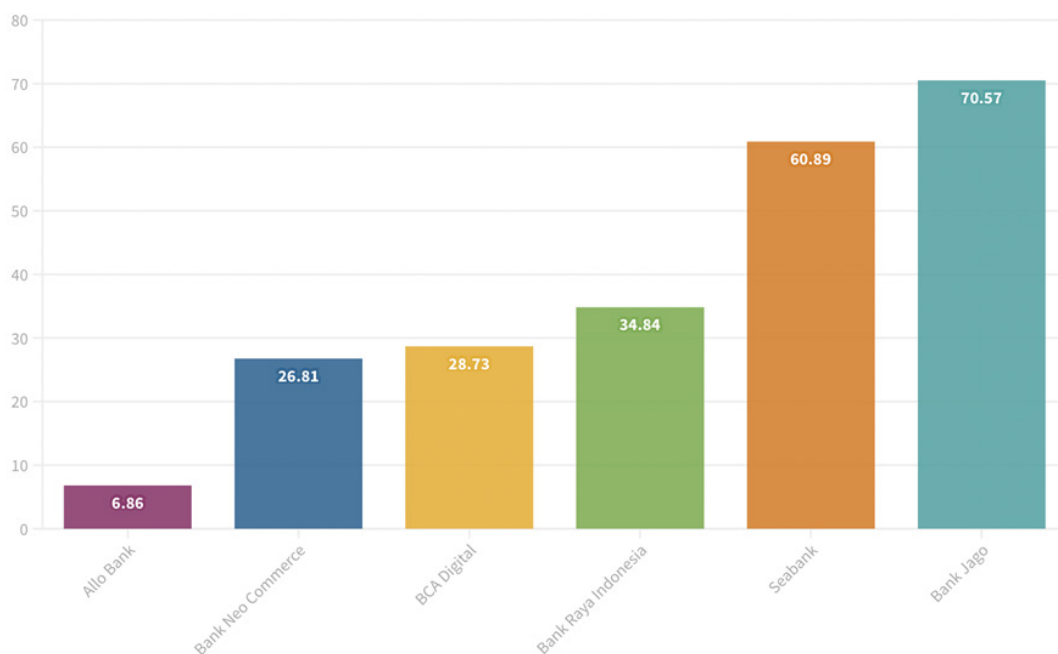
Head of Digital Business BCA Digital, Edwin Tirta, mengatakan bahwa dalam menghimpun CASA perusahaan akan menghadirkan produk yang relevan dengan nasabah yang membuat mereka terus bertransaksi.

"Kami fokus tidak sekadar menghadirkan agar orang-orang banyak menabung, tetapi *usage*," kata Edwin.

Dengan menghadirkan fitur baru dan memperluas kolaborasi maka tampilan layar muka bank-bank digital ini berpotensi makin ramai dan makin banyak aktivitas yang dapat dilakukan oleh bank-bank digital.

Rasio Dana Murah Bank Digital Kuartal III/2022

(dalam persen)



Perihal tampilan aplikasi mobile banking dan keterikatan nasabah untuk menabung di bank digital, Direktur Eksekutif Segara Institute, Piter Abdullah, mengatakan bahwa aplikasi *mobile* seharusnya disesuaikan dengan target nasabah.

Aplikasi yang *sophisticated* hanya cocok untuk target nasabah milenial. Sementara itu, untuk nasabah *baby boomer* lebih cocok aplikasi yang seminimal mungkin. Semuanya tentang rasa dan selera nasabah.

“Loyalitas nasabah tidak ditentukan oleh kecanggihan aplikasi, tetapi ditentukan oleh layanan bank secara keseluruhan terutama terkait kemudahan dan keamanan transaksi,” kata Piter.

Pernyataan Piter seakan menegaskan bahwa dalam menghimpun dana murah perbankan tidak perlu memberikan bunga yang tinggi. Jerih payah mereka dalam mengembangkan aplikasi dan menjalin kolaborasi akan berbuah manis berupa loyalitas nasabah.

Loyalitas nasabah banyak terpengaruh oleh kemudahan, keamanan bertransaksi hingga pelayanan setelah orang menabung, termasuk penanganan aduan. Bukan bunga tinggi. Hal yang sudah disampaikan laporan-laporan lembaga riset.

Hit and Run

'Jejak Petualangan Anggra dan Fajri Mencari Cuan di Bank Digital'

Gedung SMESCO, Jakarta Selatan, banyak debu. 16 tahun gedung ini berdiri dan makin tidak terurus. Meski seperti gedung tua ada saja anak muda yang berkumpul di bangunan itu.

Di pojok Aula Gedung SMESCO, siang itu M.Fajri berdiri dekat sekumpulan anak muda yang sedang duduk bersila. Lelaki berdarah minang itu berbagi cerita tentang pengalamannya menabung di bank digital kepada kawan-kawannya.

"Bunganya besar bro, gak pernah gua tarik. Biar aja gua perpanjang terus," kalimat terlontar dari bibir M. Fajri saat ditanya terkait motifnya menaruh uang di bank - yang katanya - tanpa kantor cabang.

Fajri baru 1 tahun menjadi nasabah bank digital. Namun nominal bunga yang didapat sudah seperti menabung bertahun-tahun di bank konvensional. Sudah barang tentu puja-puji lelaki berkaca mata itu untuk bank digital yang sudah memberi bunga yang tinggi.

Sementara itu di lantai 7 gedung perkantoran di Jakarta Pusat, Anggra mengatakan alasan menyimpan uang di bank digital semata-mata karena bunga. Wanita kelahiran Jakarta Utara 1999 itu menuturkan ada empat kriteria bank digital yang akan dipilihnya.

"Bunga tinggi, apa lagi? terhubung dengan e-commerce," kata Anggra yang juga menggunakan kacamata.

Dalam setahun terakhir, Anggra mengaku sudah menggunakan 3 bank digital yaitu, Bank Jago Syariah, Bank Neo Commerce, dan Seabank. Bank Jago Syariah menjadi bank yang paling sebentar dia gunakan - hanya 1 bulan - karena tidak ada bunga di syariah. Sementara itu dana Anggra bertahan 6 bulan di deposito Bank Neo Commerce. Setiap minggu bunga deposito Anggra cair.

Setelah lebih dari setengah tahun mengendap di Bank Neo Commerce, Anggra 'hijrah' ke Seabank Indonesia karena bank tersebut terhubung dengan Shopee. Hingga saat ini dana Anggra masih mengendap di simpanan tabungan Seabank Indonesia.

Tidak dapat dipungkiri, bunga simpanan di bank digital memang sangat menggoda. Fajri dan Anggra hanyalah dua dari ratusan ribu, bahkan jutaan generasi milenial yang menyimpan uang di bank digital. Seperti air di tengah Sahara. Bunga bank digital sangat menggiurkan. Dana murah dihargai mahal. Dana mahal dikemas dengan format dana murah.

Sekedar informasi, dalam industri perbankan dana murah adalah dana yang diperoleh oleh bank dari masyarakat dengan 'biaya' yang murah atau biasanya lewat bunga rendah sekitar 1% per tahun. Dana terdapat di pos yang likuid yaitu tabungan dan giro, yang mana masyarakat dapat menarik dana ini kapanpun. Dana murah biasa disebut Current Account Saving Account (CASA).

Sementara itu dana mahal adalah dana yang ditempatkan pada simpanan deposito. Dikatakan dana mahal karena bank harus mengeluarkan bunga tinggi untuk mendorong masyarakat menyimpan uang di bank.

Masyarakat yang menaruh uang di simpanan deposito hanya dapat mengambil uang pada periode waktu tertentu seperti seperti 3 bulan, 6 bulan, 12 bulan dan seterusnya. Adanya periode waktu pengambilan bertujuan agar bank dapat mengelola terlebih dahulu dana yang telah disimpan di bank.

Menariknya, beberapa bank digital menerapkan sistem yang sebaliknya. Bank digital menghargai produk simpanan tabungan (CASA) yang seharusnya murah dengan harga mahal. Kemudian simpanan deposito yang seharusnya harus disimpan dalam waktu lama, dapat diambil dengan rentan waktu mingguan tanpa penalti.

Dilansir dari laman resmi, Seabank Indonesia menawarkan bunga tabungan sebesar 5% per tahun dan 7% per tahun untuk bunga deposito hingga saat ini (23 Januari 2023). Bunga Deposito bisa dicairkan setiap bulan dengan minimal penyimpanan Rp1 juta.

Sementara itu BNC memiliki produk tabungan Neo Now dengan bunga 6% per tahun. Untuk deposito, BNC memiliki Neo WOW Instant dengan bunga 6,5% per tahun untuk periode 7 hari dan 7,5% per tahun untuk periode 3 bulan. Pembukaan deposito dapat dilakukan mulai dari Rp100.000.

Allo Bank pada awal berdirinya juga menawarkan bunga 6% untuk simpanan deposito sebesar Rp1 miliar. Adapun untuk deposito sebesar Rp50 juta - 500 juta mendapatkan bunga sebesar 4%-5%.

Jumlah bunga yang simpanan yang ditawarkan bank digital jauh di atas bunga bank konvensional. Sebagai perbandingan, produk tabungan BNI Taplus menawarkan bunga per tahun sebesar 0,10% untuk simpanan sebesar Rp1 juta - Rp50 juta. Untuk simpanan di atas Rp 1 miliar hanya mendapatkan bunga 0,80%.

Untuk simpanan deposito, bunga yang ditawarkan BNI sebesar 2,25% per tahun untuk saldo simpanan dengan periode 1-6 bulan. Sementara itu untuk simpanan dengan periode 12 bulan-24 bulan bunga yang ditawarkan adalah 3% per tahun.

Permata Tabungan milik Bank Permata menawarkan bunga tabungan 0,25% untuk simpanan Rp 500.000 - Rp 1 juta. Sementara itu untuk simpanan tabungan di atas Rp1 juta, bunga tabungan yang ditawarkan Bank Permata 1%.

Mengenai bunga tinggi yang ditawarkan, Presiden Direktur SeaBank Indonesia Sasmaya Tuhuleley mengatakan bunga tinggi diberikan untuk menjawab kebutuhan masyarakat. Saat perseroan akan memperkenalkan produk tabungan, Seabank Indonesia melakukan riset kepada masyarakat Indonesia.

Dari riset tersebut ditemukan fakta bahwa sebagian besar masyarakat golongan ke bawah tidak mau menabung di bank, salah satunya alasannya, disebabkan masyarakat merasa uang mereka yang ditaruh di bank tidak dihargai.

"Karena uang [mereka] yang kecil tidak mendapatkan bunga seberapa. Untuk itu kami ingin menghargai uang yang mereka taruh di bank dengan memberikan bunga, walaupun mereka hanya mengendapkan dana mereka selama sehari karena kami akan memberikan bunga kepada mereka harian," kata Sasmaya dalam webinar Tren Perbankan 2023 yang digelar OJK Institute.

Bunga besar diberikan, lanjutnya, juga karena target pasar Seabank Indonesia adalah masyarakat golongan bawah yang uangnya di bank kemungkinan tidak jumbo. Maka perusahaan menawarkan beragam fitur dan promo menarik.

"Promosi yang menarik itu yang kemudian dipersepsikan oleh masyarakat bahwa bank digital itu melakukan pemborosan atau bakar uang. Sebagai contoh kami disini menawarkan bunga yang menarik bunga harian dan bebas transfer," kata Sasmaya.

Edukasi pasar

Pemberian bunga tinggi sebenarnya tidak ada yang salah. Nasabah adalah orang yang sadar dalam menempatkan uang. Hanya saja strategi ini berisiko mengganggu kesehatan dari bank itu sendiri di kemudian hari.

Sejumlah pengamat menilai kebijakan itu akan membuat nasabah terlena dengan 'gimmick' bunga tinggi. Apalagi hampir mustahil, tawaran bunga tinggi itu akan dipertahankan oleh perbankan selamanya.

Alhasil, terdapat potensi yang cukup besar dari para nasabah untuk melakukan aksi penarikan dana atau perpindahan ketika sebuah bank digital mulai mengurangi besaran bunga simpanannya.

"Beberapa nasabah mungkin melihat ketika bank menurunkan suku bunga deposito dan dana pihak ketiga (DPK), tentu mereka akan cabut. Mereka yang hijrah tentu para petani bunga dan mereka yang mengincar rate yang spesial yang ditawarkan bank," kata Senior Faculty Lembaga Pengembangan Perbankan Indonesia (LPPI) Amin Nurdin kepada Bisnis.

Di sisi lain, Bank digital dapat belajar dari bisnis pesan antar makanan di Indonesia. Awalnya bisnis pesan antar makanan gencar memberikan promo sehingga terjadi pertumbuhan eksponensial. Namun pertumbuhan itu tidak bertahan lama ketika promo tersebut dicabut.

Momentum Works, perusahaan riset bermarkas di Singapura, melaporkan bahwa volume barang dagangan kotor atau Gross Merchandise Value sektor pesan antar makanan di Indonesia mengalami penurunan 2,1% yoy dari US\$4,6 miliar pada 2021 menjadi US\$4,5 miliar pada 2022.

Sejumlah pakar menilai penurunan tersebut disebabkan karena harga layanan yang diberikan aplikasi pesan antar makanan menjadi mahal. Ada juga yang berpendapat bahwa startup pesan antar makanan telah mendidik pasar dengan cara yang salah yaitu lewat diskon dan promo. Ketika diskon tidak ada, harga menjadi mahal dan daya beli menyusut.

Indikasi serupa sudah terlihat di Anggra dan M. Fajri sebenarnya. Selain menjadikan bank digital sebagai bank alternatif, keduanya juga berencana untuk meninggalkan bank digital dengan alasan yang sama saat mereka menaruh uang di bank digital yaitu bunga.

Fajri memastikan akan beralih ke investasi lain jika bunga bank tidak lagi menarik. Pun Anggra. "Buat apa nabung di bank digital kalau tidak ada bunga," kata Anggra.

Sumber:

<https://finansial.bisnis.com/read/20230202/90/1624253/mengintip-strategi-perbankan-berebut-kumpulkan-dana-murah>

<https://bisnisindonesia.id/article/himpun-dana-murah-tidak-melulu-dengan-bunga-tinggi>

<https://finansial.bisnis.com/read/20230131/90/1623031/jejak-nasabah-memburu-untung-di-bank-digital>



Lizya Oktavia Kristanti

Tugujatim.id

Lizya Oktavia Kristanti merintis karir sebagai jurnalis sejak 2015 di Jawa Pos Radar Malang, lalu beralih ke tugumalang.id sejak 2020. Kini, Lizya bekerja di tugujatim.id sejak September 2022. Selain menjadi jurnalis, Lizya telah menulis dua buku, yakni "Biografi Agus Salim: Do Something with Love" dan "Lentera Berau". Lizya menamatkan studi tingkat sarjana di jurusan Ilmu Komunikasi Universitas Muhammadiyah, Malang, Jawa Timur.

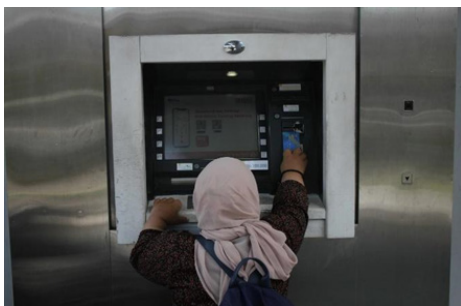
Selit-belit Akses Layanan Digital Perbankan bagi Difabel di Malang



Dengan berdiri di pijakan kaki motor roda tiganya, Lindawati (36 tahun) berupaya menggapai mesin Anjungan Tunai Mandiri (ATM) di salah satu ATM BNI drive thru di kawasan Soekarno-Hatta Kota Malang. Sambil jinjit, Linda, sapaan akrabnya, berhasil memasukkan kartu ATM ke dalam mesin itu.

Tantangan selanjutnya, wanita dengan tinggi badan 114 cm itu berupaya menggapai tombol-tombol di mesin ATM untuk menekan PIN dan melakukan transaksi. Tampak kesulitan, Linda mengeluarkan dompet warna merah dari dalam tasnya. Dompet itu ia gunakan sebagai alat bantu menekan tombol-tombol di ATM.

"ATM terlalu tinggi tombolnya. Mau gak mau aku harus pakai alat tambahan, dompet. Kalau lupa bawa dompet, kadang aku pakai HP (handphone). Jadi kalau mencet pakai dompet atau HP," ucapnya, pada tugumalang.id, pada Jumat (16/12/2022).



Linda merupakan salah satu tunadaksa di Kota Malang. Sehari-hari bekerja sebagai karyawan swasta di Sawojajar, Kedungkandang, Kota Malang. Untuk mobilitasnya, Linda menggunakan sepeda motor Honda Beat yang telah dimodifikasi khusus untuknya.

Dia merupakan nasabah BCA, BRI, BNI, dan Jenius BTPN. Di ponselnya, Linda kerap menggunakan mobile banking BCA, BRI, dan Jenius. "Tapi mobile banking BRI gak aku pakai karena ngeri ada penipuan. BRI ku hanya untuk transfer-transfer aja," jelasnya.

Linda mengaku tidak ada kesulitan berarti dalam mengakses layanan mobile banking. "Awal-awal susah mengaksesnya, takut harus ngapain, karena sering transaksi, akhirnya bisa. Tidak banyak kesulitan," ujar alumni Bahasa dan Sastra Indonesia Universitas Negeri Malang itu.

Favorit Linda adalah layanan Jenius. "Jenius paling memudahkan. Semua transaksi aku gak kena charge sama sekali kalau misalkan ke bank lain," ucapnya.

Sementara untuk layanan ATM, Linda mengaku jarang menggunakannya, kecuali terpaksa. "Aku jarang banget ambil tunai kalau gak bener-bener aku butuh banget. Itupun ambil di drive thru, biar aku gak turun, gak ribet, gak harus berhubungan dengan tangga," ucapnya.

Linda memilih memakai ATM drive thru karena lebih memudahkannya. "Karena aku pakai motor roda tiga, kalau gak pakai motor juga gak nyampai," ucapnya.

Selain itu, Linda mengaku jarang menabung lewat setor tunai ATM. “Mikirku bakal ribet banget,” ucapnya. Terlebih, Linda tidak pernah menemui ada alat bantu khusus untuk difabel sepertinya di mesin-mesin ATM.

Jika menabung lewat teller bank, Linda juga mengalami kesulitan karena tinggi meja front office. “Aku sudah maju (ke front office), orangnya gak kelihatan. Dicari sama ‘teller’-nya. Trus aku agak mundur baru keliatan,” imbuhnya.

Linda berharap perbankan menyediakan layanan khusus untuk difabel. “Pertama, jangan tinggi-tinggi front office-nya. Kedua, difabel tidak perlu mengantri, apalagi difabel yang (usia) tua kalau antri 100 orangkan kasihan juga,” ucapnya.

Selain itu, Linda berharap ada ATM khusus tunadaksa yang tingginya lebih rendah daripada ATM lainnya. “Atau tangganya jangan terlalu tinggi-tinggi. Juga semoga ada tangga khusus untuk difabel pengguna kursi roda, tangga beserta pegangannya. Jadi kalau dia ke sana sendirian bisa, pakai pegangan tangan itu,” pungkasnya.



Kesulitan mengakses layanan digital perbankan juga dialami difabel lain. Bedanya, tunanetra kerap kesulitan membuka rekening bank. Seperti dialami Fajar Ramadhan (26 tahun). “Anak difabel netra ke perbankan agak dipersulit. Jadi kalau mau ke sana kaya males. Kadang-kadang kita mau minta ATM sulit,” keluh atlet catur itu, pada Selasa (20/12/2023).

Bahkan, Fajar mengaku pernah tiga kali ditolak salah satu bank swasta untuk membuka rekening. “Pokoknya kalau tentang bank, difabel netra itu masih kasihan. Sampai kadang-kadang saya mikir kok sampai gini yaa. Saya juga butuh buat kerja saya. Dulu ngurus buat pencairan hadiah lomba, itu juga gitu,” ungkap pria yang tidak bisa melihat total sejak usia enam tahun itu.

Fajar mengaku membuka rekening bank tak semudah membalik telapak tangan. Dia harus menjelaskan ke pihak bank bagaimana cara ia menggunakan ponsel. Juga harus bersedia tanda tangan di atas materai. “Isinya bank kalau ada apa-apa tidak ikut bertanggung jawab. Mereka takut ada penipuanlah, (saya) ditipu, nanti ambil uangnya juga gimana,” ungkapnya.

Meski kesulitan membuka rekening, kata Fajar, ada beberapa bank yang masih bersedia melayaninya. Saat ini, dia merupakan nasabah BRI, Bank Jatim, dan BSI. Dia juga menggunakan mobile banking dari tiga bank itu.

Kepada tugujatim.id, Fajar menunjukkan bagaimana cara ia mengakses layanan digital perbankan dari ponselnya. Ia sepenuhnya mengandalkan ‘screen reader’ dan ‘talkback’ di ponselnya. ‘Screen reader’ itu mengeluarkan suara yang bisa membuat Fajar tahu apa saja yang muncul di layar ponselnya. “Jadi semua yang ada di layar itu dibaca sama asisten tadi,” jelasnya.

Sejauh ini, Fajar mengaku tidak pernah mengalami penipuan. Dia juga baru dua kali terblokir dari aplikasi mobile bankingnya, itupun karena lupa password. “Kemarin saya salah PIN ATM ngurus kembali harus pakai surat pernyataan tandatangan di atas materai, kalau ada apa-apa yang tanggungjawab orangtua,” bebarnya.

Ia berharap regulator menaruh perhatian lebih kepada difabel, terutama tunanetra. “Kebijakan-kebijakannya perlu diubah. Yang misalnya harus didampingi keluarga, tidak usah lagi, biar kalau ada apa-apa kami bisa sendiri,” ucap pria yang mobilitasnya bergantung pada ojek online itu.

Selain itu, ia berharap pelayanan perbankan bagi tunanetra tak lagi dipersulit. “Bukan zamannya tunanetra dipersulit. Semua sekarang serba digital. Saya merasa tunanetra tidak ada kekurangannya gitu loh,” ucap alumni Pendidikan Luar Biasa Universitas PGRI Argopuro Jember itu.

Selain itu, pria yang mahir bermain piano itu juga berharap segera ada sosialisasi ke pihak perbankan agar tunanetra tak lagi dipersulit. “Perbankan masih awam terhadap difabel. Belum ada sosialisasi difabel itu kaya gimana,” ucapnya.

Ia merasa perbankan tidak perlu membuat aplikasi atau ATM khusus untuk tunanetra. Ia hanya berharap setiap ATM terpasang ‘screen reader’, mirip seperti di ponselnya.

Soal braille, kata Fajar, di beberapa ATM memang sudah terpasang, namun tidak banyak membantu. “Membantu dikit, soalnya dipencet gak bunyi, sama aja, kita gak tahu yang muncul di layar. Kecuali kalau tombolnya dipencet, ‘screen reader’-nya bunyi, itu sangat membantu,” pungkasnya.

Sementara untuk tunarungu, Soemiati (52 tahun) mengaku tak banyak kesulitan untuk mengakses layanan digital perbankan. Terlebih saat tidak ada lagi verifikasi telepon saat mengunduh aplikasi perbankan.

“Baik (layanan digital perbankan) karena gak ada kode pakai telepon,” ucapnya, pada Senin (19/12/2022). Sebagai tunarungu, tentunya ia kesulitan jika harus berhubungan dengan suara, baik secara langsung maupun sambungan telepon.

Seomiati mengaku kesulitan saat mengantre di bank, terutama di cabang. “Gak ada nomor antrean, cuma panggil nama. Pernah titip nama, Tuli, tapi lupa dipanggil sampai belakang,” keluhnya.

Ada nomor antrean pun, kata ia, percuma jika tidak ada layar besar yang menunjukkan nomor antrean yang sedang berlangsung. “Orang nunggu simpan kartu di saku atau di genggam tangan, sehingga Tuli sulit melihat kartu nomor antrean orang. Penjaga panggil nomor, namun nasabah Tuli juga tidak bisa dengar suara panggilan nomor,” jelasnya.

Ia berharap papan info pelayanan bank bisa jelas dan komunikatif. “Lebih bagus semua staf bank bisa bahasa isyarat ya. Ini perlu dan penting juga,” pungkasnya.

Layanan Bank untuk Penyandang Disabilitas

Tugujatim.id mencontohkan layanan perbankan dari dua bank di luar negeri yang dinilai ramah difabel. Pertama datang dari Turki dengan bank bernama Yapi Kredi, bank pertama di Turki yang meluncurkan “Banking for the Disabled” atau ATM untuk Disabilitas, sejak 2009 lalu.

“Kami telah mendesain ulang salah satu ATM di cabang Kadıköy Rıhtım, cabang percontohan kami untuk proyek ini, untuk memfasilitasi akses kursi roda,” dilansir dalam laman resminya. Yapi Kredi juga telah mengubah satu ATM menjadi ATM untuk Disabilitas di setiap cabang Izmir Merkez, Ankara Kızılay, dan Fethiye Likya.

Yapi Kredi juga berjanji akan memperluas proyek untuk menyediakan layanan ini di ATM Yapi Kredi di seluruh Turki.

Dengan proyek ini, Yapi Kredi berupaya menawarkan standar tinggi yang sama dalam layanan perbankan, seperti yang ada di negara maju, kepada difabel.

Sebelumnya, Yapi Kredi telah mendesain ulang ‘call center’-nya untuk membantu nasabah tuna rungu. Yapi Kredi kemudian memperkenalkan teknologi text-to-speech sebagai tambahan untuk proyek “Banking for the Disabled”. Penambahan baru ini memungkinkan pelanggan tunanetra untuk menerima informasi suara tentang fluktuasi mata uang di pasar.

Sementara itu, Bank of America mengklaim telah membantu nasabah tunanetra dengan layanan asisten virtual gratis di ATM-nya guna menghubungkan difabel dengan timnya yang telah terlatih untuk memberikan informasi visual sesuai permintaan.

“Kami mempromosikan perbankan yang dapat diakses melalui berbagai alat dan layanan, termasuk fasilitas yang dapat diakses, bantuan tambahan, dan layanan tanpa biaya. ATM Berbicara memberikan instruksi lisan pribadi melalui headset yang dihubungkan ke jack audio untuk membantu pelanggan menyelesaikan transaksi mereka. Saat ini, ada hampir 16.000 ATM berbicara,” tertulis dalam laman resmi Bank of America.

Perlu Ada Standarisasi Infrastruktur

Pakar Keuangan Universitas Muhammadiyah Malang, Novi Puji Lestari, mengakui bahwa difabel kerap mengalami kesulitan mengakses layanan digital perbankan di Indonesia. “Beberapa kendala difabel, mereka belum ada fasilitas, kesulitan pastinya,” ucapnya, pada Kamis (22/12/2022).

Ia menyarankan perlu ada petugas bank yang menguasai bahasa isyarat untuk mempermudah tunarungu dan tunawicara. “Juga perlu running teks untuk memberikan akses pengetahuan untuk difabel itu,” ucapnya.

Selain itu, infrastruktur bangunan gedung juga perlu ada perhatian khusus. “Perlu ada sosialisasi standarisasi infrastruktur agar sesuai desain ramah difabel, seperti meja kursi yang lebih rendah, sehingga bisa diakses oleh pengguna kursi roda,” ucapnya.

Terkait mesin ATM, dia mendorong perbankan menyediakan ATM yang bisa diakses semua difabel. Seperti memberi petunjuk audio informasi otomatis yang lengkap.

Sementara terkait layanan digital berbasis gadget, Novi merasa saat ini layanan yang ada sudah mendukung difabel. “Sudah oke dengan beberapa aplikasi di perbankan,” ucapnya.

Di Indonesia, kata dia, sudah ada bank yang mulai ramah difabel, salah satunya BNI karena telah menyediakan mesin ATM khusus. “Mereka menyediakan headphone dan tombol braille sehingga nasabah netra bisa transaksi. Untuk menampilkan apapun, demi keamanan layanan transaksi di layar mereka juga ada, ada fitur voice command,” ucapnya.

2.500 ATM Ramah Difabel

BNI Pemimpin Wilayah 18, Arief Surarso membenarkan PT Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk telah memiliki layanan untuk para difabel agar mudah mengakses layanan perbankan dari berbagai kanal.

“Khusus untuk nasabah penyandang tunanetra, kami telah menyediakan lebih dari 2.500 ATM di seluruh Indonesia yang telah dilengkapi dengan fasilitas huruf braille dan audio jack untuk headphone/earphone,” ujarnya, pada Rabu (28/12/2022). “Fasilitas tersebut kami tujuhan khususnya untuk dapat membantu penyandang tunanetra dalam beraktivitas finansial melalui ATM BNI,” imbuhnya.

Selain itu, untuk difabel, terutama pengguna kursi roda, kata dia, dapat menggunakan ATM lebih mudah di BNI dengan dibukanya fasilitas ATM yang dapat memenuhi kebutuhan khusus mereka.

“ATM khusus penyandang disabilitas ini memiliki spesifikasi yang memudahkan penggunaannya, yaitu pertama, jalan akses menuju galeri ATM disiapkan agar dapat dilalui kursi roda,” ujarnya.

Kedua, tambah dia, pintu masuk ke lokasi ATM adalah pintu otomatis. Ketiga, lantai di bawah mesin ATM menggunakan lantai besi agar tidak licin saat dilalui kursi roda. Keempat, mesin ATM didesain lebih rendah dibandingkan ATM pada umumnya.

“Penyediaan ATM Khusus ini merupakan salah satu bagian dari upaya BNI untuk lebih memihak kepada para penyandang disabilitas,” ujarnya.

Ke depannya, BNI berencana terus menambah jumlah ATM yang mudah dilalui nasabah difabel.

Selain BNI, Bank Permata juga terus berupaya menghadirkan layanan teknologi perbankan yang menjangkau semua lapisan masyarakat, khususnya difabel.

“Ada inisiatif-inisiatif Bank Indonesia yang Bank Permata selalu jadi pilot member ya. Ada QRIS, juga ada inisiatif baru tahun lalu, yang tahun ini terus dikembangkan, namanya BI Fast,” ujar Director, Technology & Operations Bank Permata, Abdy Salimin, pada Jumat (9/12/2022), saat paparan di Banking Journalist Academy.

“Sebenarnya itu hanya nama-nama saja. Artinya apa sih? Itu salah satu finansial inklusif yang didorong BI dan disokong Bank Permata. Jadi hari ini banking seharusnya tambah ke depan hari tambah affordable. Bukan untuk segmen atas saja, tapi segmen bawah juga bisa pakai service banking, baik dari segi transfer maupun kredit,” imbuhnya.

Kata dia, layanan-layanan digital Bank Permata seperti Permata Mobile Aps dan lain-lain, bisa melakukan transaksi dengan QRIS dan BI Fast. Layanan-layanan itulah yang memudahkan semua segmen masyarakat, termasuk difabel, untuk mengakses digital perbankan.

“Apapun semua ada. Datang ke teller, datang ke ATM, transfer pake QRIS atau BI Fast ada. Lain dengan bank lain. Di kami, satu channel bisa untuk semua,” pungkasnya.

Difabel dan Program Literasi dan Inklusi Keuangan OJK

Selaku penyelenggara sistem pengaturan dan pengawasan terhadap keseluruhan kegiatan di sektor jasa keuangan, sebagaimana tertuang di UU NO 21 Tahun 2011 tentang Otoritas Jasa Keuangan (OJK), OJK telah menerbitkan peraturan terkait penyediaan akses layanan ke semua pihak, termasuk difabel.

Peraturan itu tertuang dalam Peraturan OJK (POJK) No 76/POJK.07/2016 tentang Literasi dan Inklusi Keuangan di Sektor Jasa Keuangan bagi konsumen dan/ atau masyarakat dan POJK No 1/POJK/07/2013 tentang Perlindungan Konsumen Sektor Jasa Keuangan.

“OJK juga telah menyusun Petunjuk Teknis Operasional (PTO) dalam memberikan standarisasi pelayanan keuangan kepada penyandang disabilitas yang dapat diadopsi oleh Pelaku Usaha Jasa Keuangan (PUJK),” ujar Kepala OJK Malang, Sugiarto Kasmuri, pada Selasa (27/12/2022).

Ia menjelaskan, beberapa pokok-pokok hal yang diatur dalam PTO itu antara lain: apabila konsumen/calon konsumen dengan disabilitas dapat mengambil keputusan secara mandiri, maka konsumen/calon Konsumen tersebut dapat mengakses layanan keuangan tanpa membawa pendamping.

“Kriteria konsumen/calon konsumen dengan disabilitas yang dapat mengambil keputusan secara mandiri yaitu memiliki identitas yang jelas, cakap secara hukum, dan memiliki kemampuan intelektual yang memadai untuk membuat keputusan secara mandiri,” jelasnya.

Ia menjelaskan, apabila konsumen/calon konsumen dengan disabilitas yang dapat mengambil keputusan secara mandiri memerlukan pendamping, maka pendamping tersebut dapat merupakan:

- 1) Pendamping yang disediakan oleh PUJK: staf PUJK yang terlatih untuk melayani Konsumen/Calon Konsumen dengan Disabilitas.
- 2) Pendamping yang Terdaftar: Pihak yang dapat menjadi pendamping bagi Konsumen/Calon Konsumen dengan Disabilitas dapat berasal dari Konsumen/Calon Konsumen sendiri, baik keluarga maupun bukan keluarga. Selain itu, juga memiliki kuasa untuk melakukan transaksi atas nama Konsumen dengan disabilitas.
- 3) Pendamping yang Tidak Terdaftar: Pihak-pihak yang dapat menjadi pendamping bagi Konsumen/Calon Konsumen dengan Disabilitas adalah dari Konsumen/Calon Konsumen sendiri, baik keluarga atau bukan keluarga. Namun, tidak memiliki wewenang untuk melakukan transaksi atas nama Konsumen.

Di dalam standar PTO dimaksud juga diatur, apabila Konsumen/Calon Konsumen dengan Disabilitas tidak dapat mengambil keputusan secara mandiri, maka Konsumen/Calon Konsumen tersebut wajib memiliki Pendamping Khusus. Pendamping Khusus bagi Konsumen/Calon Konsumen yang tidak dapat mengambil keputusan secara mandiri dapat merupakan orang tua kandung, atau selain orang tua kandung (baik individu atau lembaga).

Selain diatur mengenai tata cara pelayanan, kata dia, OJK juga memberikan panduan mengenai standar infrastruktur pendukung bagi lembaga jasa keuangan untuk layanan keuangan bagi konsumen/calon konsumen dengan disabilitas.

“Kantor lembaga jasa keuangan harus memberikan layanan keuangan yang ramah disabilitas, baik kantor pusat maupun outlet, menyediakan standar infrastruktur pelayanan fisik, non fisik, dan dokumen yang ramah bagi konsumen/calon Konsumen dengan disabilitas,” ujarnya.

Di tahun 2023 mendatang, kata dia, OJK juga telah menetapkan kebijakan secara nasional yaitu empat sasaran utama untuk program literasi dan inklusi keuangan. Mereka adalah disabilitas, UMKM, pelajar/santri, dan masyarakat daerah 3T.

“Untuk akses keuangan digital bagi disabilitas, dapat kita lihat misalnya di ATM perbankan juga menyediakan fasilitas ATM yang dilengkapi dengan headphone dan tombol dengan huruf braille. Di layanan mobile banking juga biasanya disediakan fitur virtual assistant (fitur voice command),” ujarnya.

Kata dia, OJK terus mendorong Industri Jasa Keuangan (IJK) untuk memberikan kemudahan akses layanan keuangan bagi kaum difabel.

“Harapan kita seluruh lembaga jasa keuangan dapat sadar betul untuk membantu kaum disabilitas dalam mendapatkan akses layanan keuangan secara langsung,” ucapnya.

Selain itu, kata dia, lembaga jasa keuangan juga harus memiliki standar pelayanan dan infrastruktur yang memudahkan kaum disabilitas agar dapat mengakses layanan keuangan baik produk simpanan maupun dukungan modal usaha berupa kredit/pembiayaan bagi pelaku UMKM disabilitas.



Luh Putu Sugiari

KanalBali.id

Luh Putu Sugiari, akrab dipanggil Luh Tu, saat ini bekerja sebagai wartawan lepas di KanalBali.id. Sebelumnya pernah menjadi wartawan lepas di Bisnis Indonesia Kantor Perwakilan Bali. Luh Tu mulai menjadi wartawan sejak tahun 2018, tepatnya saat masih menjadi mahasiswa semester ke-5 di Fakultas Pertanian, Universitas Udayana. Saat itu dia menjadi anggota dari Lembaga Pers Mahasiswa (LPM) Klorofil di Fakultas Pertanian, hingga berkesempatan menjadi wartawan.

Pilih KUR, Bukan Digital



Pohon kelapa tumbuh tinggi di kebun milik warga Banjar Dinas Gegelang, Desa Gegelang, Kecamatan Manggis, Kabupaten Karangasem, Bali. Suasana sejuk dan asri menjadi hal yang pertama kali dapat dirasakan ketika mengunjungi Desa Wisata ini.

Saat melintasi jalan berliku itu, tak jarang akan melihat warga lokal berlalu lalang memikul jerigen yang penuh dengan nira kelapa. Aromanya persis seperti tape yang baru matang. Setiap pagi dan sore hari masyarakat dengan mata pencaharian sebagai petani arak akan memanjat puluhan pohon kelapa yang belum berbuah atau yang masih berupa kuncup bunga dalam tandan. Mereka akan mengiris sedikit pucuknya untuk mendapatkan nira kelapa atau disebut tuak. Setiap minggu tuak akan dipanen dan dibawa ke rumah produksi. Disana tuak diolah menjadi arak melalui proses destilasi (penyulingan).

Aktivitas ini diperkirakan sudah berlangsung sejak tahun 1975. Ada lebih dari 500 orang masyarakat Desa Gegelang yang menggantungkan hidupnya pada industri arak. Mereka rata-rata berusia diatas 35 tahun dan sudah berkeluarga. Para petani tak pernah mengikuti kursus untuk membuat arak, ilmu itu diwariskan secara turun temurun. Layaknya usaha keluarga yang selalu memiliki generasi penerus. Salah satu petani arak generasi ketiga, I Made Merta (47). Ia memproduksi arak satu minggu sekali. Prosesnya dilakukan dengan menuangkan 80 liter bahan baku tuak yang akan menghasilkan 30 botol arak berkapasitas 600 ml. Setiap 1 botol arak dijual dengan harga Rp15 ribu. Sehingga rata-rata dalam satu bulan ia mampu mengumpulkan uang mencapai Rp1,8 juta. Pendapatan ini digunakan Made untuk biaya sekolah anak bungsunya, uang dapur, dan membayar iuran di Desa Adat.

Saat memutuskan untuk membuat arak yang berkualitas, Made mengajukan Kredit Usaha Rakyat (KUR) agar tempat dan alat produksinya dapat memenuhi standar. Seperti membuat dapur yang bersih, membeli alat penyulingan berbahan stainless, dan menyediakan wadah penyimpanan sesuai standar pembuatan minuman beralkohol.

“Minuman dengan alkohol tinggi akan memakan semua alat yang dia pakai, kalau pakai plastik, maka akan menyerap plastik itu sendiri. Kalau terlalu lama di plastik tidak bagus, paling tidak harus menggunakan stainless,” tuturnya.



KUR itu diajukan kepada bank BRI sekitar bulan Desember 2020 senilai Rp30 juta. Ini merupakan KUR yang kedua, sebelumnya Made pernah mencari KUR di bank yang sama senilai Rp15 juta. Dengan adanya pinjaman modal usaha, ia merasa sangat terbantu, terutama untuk biaya produksi membuat arak secara tradisional. Selain itu, dana KUR digunakan juga untuk mendirikan bangunan berukuran 4x4 meter sebagai tempat memproduksi arak. "Proses pengajuan KUR, Survey dari pihak BRI,

hingga pencairan hanya memakan waktu seminggu," tuturnya.

Dalam proses pengajuan KUR, ia langsung mendatangi bank BRI yang berada sekitar 3,4 km dari rumahnya. Dibandingkan harus menggunakan sistem pengajuan KUR secara online, Made lebih senang mengajukan pinjaman secara konvensional. Alasannya sederhana, dengan datang langsung ke bank, Made bisa leluasa bertanya terkait cara dan persyaratan mengajukan KUR. Terlebih lagi jarak dari tempat tinggal menuju ke bank cukup dekat. Walaupun melewati jalan terjal, dan mengeluarkan biaya transportasi bukan masalah besar untuknya.

Meski di Bali ada layanan pengajuan KUR secara online, tapi dengan usia yang hampir menginjak setengah abad itu, ia enggan untuk mencoba mengakses layanan menggunakan gawai. Terlebih karena desanya berada dekat dengan pegunungan, kerap kali ia mengalami gangguan jaringan.

"Aduh tidak mengerti dengan online gitu, saya juga belum pernah dengar atau dapat sosialisasi. Kalau harus online saya pikir tidak bisa melakukannya, karena pakai HP cukup untuk telpon saja," tuturnya.

I Wayan Jarta, Kepala Dinas Perindustrian dan Perdagangan Provinsi Bali mengatakan peluang petani arak untuk mendapatkan akses permodalan dari perbankan sangat terbuka dengan adanya arak Pergub Nomor 1 tahun 2020 tentang Tata Kelola Minuman Fermentasi Dan/atau Destilasi Khas Bali. "Sekali lagi jangan melihat arak sebagai minuman yang dilarang, asal prosesnya benar. Memang tidak boleh ada perusahaan baru untuk pabriknya, tapi yang didanai ini kan pengrajin dibawah yang memproduksi bahan baku untuk pabrik. Jadi bukan usaha yang ilegal," jelasnya.

Terkait akses permodalan kepada UMKM di Pulau Dewata, sebenarnya Pemerintah Provinsi Bali bersama dengan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) 8 Bali dan Nusa Tenggara telah menghadirkan Kurbali.com sejak 2019.

Pada situs di www.kurbali.com, calon nasabah tidak perlu datang ke Bank untuk mengajukan KUR. Tapi cukup dengan mengisi formulir pengajuan melalui situs. Adapun beberapa hal yang perlu dilengkapi, mulai dari Identitas calon nasabah, alamat usaha, hingga jumlah pengajuan. Dalam situs ini, mereka bisa memilih 16 bank penyalur KUR di Bali. Seperti Permata Bank, BNI, BRI, Mandiri, BPD Bali, BCA, dan lainnya.

"Dengan adanya layanan Kurbali.com, masyarakat Bali bisa mengakses KUR secara mudah dan cepat, dimanapun berada," kata Kepala Bagian Kemitraan dan Pengembangan Ekonomi dan Keuangan Daerah OJK Regional 8 Bali dan Nusa Tenggara, Putu Arya Wirasetyanta, Rabu, (11/1/2023).



Sejak diluncurkan pada 21 Agustus 2019 hingga 5 Januari 2023, masyarakat Bali yang telah mengajukan pinjaman melalui Kurbali.com sebanyak 3.234 pengajuan dengan nominal Rp203,13 miliar. Dari pengajuan itu, jumlah yang telah disetujui sebanyak 340 debitur dengan nominal sebesar Rp15,62 miliar. Adapun pengajuan yang terpaksa ditolak karena tidak memenuhi persyaratan dari pihak bank.

Layanan digital ini mampu menjangkau masyarakat non bankable agar mendapatkan akses kredit. Begitu masyarakat mengakses layanan, mereka akan menemukan informasi terkait pengajuan KUR, mulai dari syarat, simulasi kredit, pengajuan, cek status pengajuan KUR, hingga pengaduan. Fitur yang ditawarkan juga beragam, bahkan calon debitur cukup mengisi data pribadi, usaha yang dijalankan, dan bank yang dipilih. Setelah pengajuan diterima, pihak bank akan segera merespon. Calon nasabah akan diminta untuk melengkapi dokumen, melakukan analisis, dan proses yang prudent sesuai ketentuan sebagaimana kredit umumnya. Jika lolos verifikasi, pihak bank akan memanggil calon nasabah, kemudian melakukan survei ke lapangan.

I Gusti Ayu Citrawati, Kepala Divisi Kredit Bank BPD Bali menyebutkan bahwa berdasarkan data pengajuan KUR tahun 2019-2022, yang mengajukan KUR dengan datang langsung ke bank sebanyak 28.145 nasabah, dan secara online melalui layanan kurbali.com pada periode yang sama sebanyak 793 nasabah. Data ini menunjukkan masyarakat Bali yang cenderung memilih cara konvensional untuk mengajukan pinjaman. Padahal sosialisasi terkait kurbali.com telah gencar disampaikan hingga tingkat desa. Namun tampaknya pengajuan KUR secara online masih belum menjadi gaya hidup bagi masyarakat Bali.

Ini menilai hal ini dipicu karena bagi masyarakat pada golongan usia tertentu yang tidak secara aktif menggunakan internet akan lebih percaya diri untuk bertatap muka dengan pegawai bank, terlebih lagi berkaitan dengan uang yang berjumlah besar. Sementara itu, yang aktif menggunakan gawai masuk kategori non bankable pada usia dibawah usia 21 tahun.

"Kalau datang langsung ke bank, mereka bisa langsung bertanya ke pegawai disini. Kalau pakai cara online, sepertinya banyak yang belum tertarik. Sejauh ini pengajuan KUR melalui kurbali.com didominasi dari pedagang atau jasa dunia usaha. Di luar itu masih sangat minim," jelasnya.

Menanggapi hal ini, Abdy D. Salimin, Direktur Teknologi dan Operasi Permata Bank mengatakan bahwa literasi keuangan yang kurang di tingkat masyarakat bawah menjadi masalah besar di Indonesia. Melalui program Corporate Social Responsibility (CSR), Permata Bank telah memberikan pendidikan khusus kepada masyarakat terkait literasi keuangan. Mulai dari siswa Sekolah Dasar (SD) hingga Sekolah Menengah Atas (SMA) setiap tahun akan diberikan materi financial inklusif education. Namun saat ini, untuk menyalurkan kredit kepada masyarakat bawah, Permata Bank bekerjasama dengan berbagai pihak.



“Saat ini kami berpartner dengan pihak Amarthia. Mereka akan membantu menyalurkan kredit kepada ibu-ibu yang memiliki home industri. Ada ibu yang menjual hasil tanaman, dan ada yang menjual ikan. Kerjasama lain juga dilakukan dengan pihak Kredivo, dan Shopee Pay Later. Sehingga masyarakat bisa menggunakan dana yang disalurkan PermataBank melalui pihak ketiga,” demikian yang disampaikan dalam acara Banking Journalist Academy 2022.

Ia mengungkapkan bahwa penyaluran kredit juga dilakukan Permata Bank kepada beberapa pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) tanpa melalui perantara. Hanya saja sering ditemukan permasalahan ketika akan menyalurkan kredit kepada pedagang kecil karena kurangnya data terkait kondisi perekonomian calon nasabah. Menurutnya, jika memberi kredit kepada seseorang, pihak debitur harus mengetahui karakter, cashflow atau keuangan, dan capital (modal) calon penerima pinjaman.

“Kalau orang banyak duitnya, capital juga banyak, tapi karakternya jelek, dia nggak mau bayar kita, itu paling susah. Jadi kalau kita mau beri kredit ke orang, harus punya informasinya. Kalau mau minta informasi di perusahaan besar itu pasti bisa, tapi untuk pedagang tidak bisa dapat datanya. Masalah ini umum di semua negara,” jelasnya.

Masih banyak yang perlu dibenahi dan ditingkatkan agar layanan perbankan bisa diakses oleh berbagai lapisan masyarakat.

Catatan Hari Arak Bali: Perjuangan Agar Setara dengan Soju, Sake dan Miras Impor



Petani arak tidak perlu lagi bersembunyi dari kejaran aparat. Adanya legalisasi arak Bali dalam Pergub Nomor 1 Tahun 2020 tentang Tata Kelola Minuman Fermentasi Dan/atau Destilasi Khas Bali menjadi payung pelindung bagi petani arak. Selain memberi perlindungan, juga menghantarkan arak sampai ke lidah para wisatawan yang tengah berlibur di Bali.

Bahkan dalam perhelatan KTT G20 yang diselenggarakan di Nusa Dua pada November 2020, arak menjadi jamuan yang disajikan untuk para delegasi. Panitia pelaksana pun secara khusus memasukan arak dengan brand Iwak sebagai souvenir pada event internasional itu. Saat ini arak menjadi salah satu industri yang cukup mendapatkan perhatian dari berbagai pihak, bahkan tanggal 29 Januari ditetapkan sebagai Hari Arak Bali. Padahal sebelum ditetapkannya peraturan ini pada 29 Januari 2020, arak hanya dijajakan di warung-warung pinggir jalan dengan kemasan botol plastik bekas. Tak jarang saat itu arak Bali dipandang negatif dan dapat membahayakan keselamatan.

Menurut I Wayan Jarta, Kepala Dinas Perindustrian dan Perdagangan (Disperindag) Provinsi Bali, arak merupakan minuman beralkohol yang masuk golongan C sama seperti Whisky, dan Vodka. Karena itu, biasanya arak digunakan sebagai campuran cocktail di bar restoran maupun hotel. Saking baiknya kualitas dan rasa arak yang menyerupai minuman impor, wisatawan kini mulai melihat arak sebagai minuman beralkohol yang wajib dicoba saat berada di Bali. "Kemarin dari data menunjukkan bahwa hampir 80 persen minuman beralkohol di industri pariwisata Bali itu dari impor, jadi sekarang kita coba tawarkan arak sebagai minuman beralkohol lokal Bali," tutur dia.

Berada sejajar dengan minuman impor di bar restoran dan hotel pun menambah optimisme Pemerintah Provinsi Bali untuk menjadikan arak sebagai minuman tradisional yang mendunia, dan mampu bersaing dengan Soju Korea serta Sake Jepang. Semakin manis industri arak Bali, semakin banyak pengrajin yang berkreasi membuat berbagai varian rasa arak.

Saat ini teridentifikasi 32 brand yang meracik arak dan telah dilengkapi dengan izin edar dari Badan POM. Adanya kebijakan progresif Gubernur Bali dalam melindungi arak Bali juga memberi kemudahan bagi para pengrajin untuk mendapatkan perizinan, dan mendapatkan pita cukai. Para pengrajin arak ini membuat arak dengan varian yang berbeda-beda, mulai dari arak dari buah salak, arak dengan rasa rempah, hingga arak dengan rasa kopi. Pemasarannya pun telah merambah industri perhotelan, bandara, dan restoran yang jumlahnya mencapai 50 sampai 60 lokasi. Bahkan beberapa brand mulai melebarkan pangsa pasarnya sampai ke luar Pulau Bali, seperti Jakarta, Surabaya, dan Semarang.

Semakin banyaknya pengrajin arak yang memiliki izin edar. Semakin banyak produk arak dari petani yang terserap pasar. Berdasarkan data Disperindag Provinsi Bali, jumlah petani arak mencapai 1.700 orang yang tersebar di Kabupaten Karangasem, Buleleng, dan Jembrana. Jika petani memproduksi arak dengan cara yang benar dengan bahan baku lokal, atau tanpa menambahkan bahan berbahaya seperti metanol, akan diperoleh harga arak yang tinggi mulai dari Rp25 ribu sampai Rp40 ribu per liter. "Kalau sekarang arak dari petani dijual dengan harga yang pantas sesuai biaya produksi, kalau dulu kan dipermainkan oleh tengkulak. Karena jualannya sembunyi-sembunyi," jelas Jarta.

Meningkatnya peluang bisnis industri arak di Bali juga memberi peluang bagi petani arak untuk mendapat akses Permodalan dari perbankan. Menurutnya, modal yang dibutuhkan oleh petani arak untuk memulai usaha mencapai Rp20 juta sampai Rp30 juta. Jumlah ini digunakan untuk membangun tempat destilasi arak, membeli alat destilasi, dan wadah penyimpanan arak. "Saat ini pihak bank banyak yang sudah membantu beberapa pengrajin arak dalam hak pembiayaan untuk bisa melakukan proses produksi," jelasnya.

Fakta bahwa arak menjadi minuman favorit wisatawan mancanegara dibenarkan oleh salah satu beach club di daerah Nusa Dua yang juga menggunakan arak sebagai campuran cocktail. "Arak jadi minuman alkohol favorit dari para tamu asal Australia, bahkan menyaingi produk luar seperti Vodka," kata Kiki Utara, Direktur Marketing dan PRA Canna Bali.

Kiki menjelaskan bahwa minuman khas Bali dengan kadar alkohol 40-45 persen ini digemari oleh wisatawan karena memiliki rasa yang soft atau tidak menyengat saat dikonsumsi. Meski diproduksi oleh para pengrajin lokal, ia mengungkapkan arak yang menjadi campuran cocktail cari produk yang paling dicari oleh pengunjung di beach club.

"Arak yang kami digunakan diambil dari produsen Kabupaten Karangasem, kami pilih khusus arak yang dibuat dari buah salak. Karena penjualannya bagus, dan saya mau cari arak yang berbeda dengan yang lain. Rasa arak ini juga seimbang, ada rasanya sepet, dan pahit," tuturnya.

Senada dengan Kiki, Ida Bagus Gede Sidhartha Putra, Director Griya Santrian mengungkapkan wisatawan yang berkunjung di hotelnya memiliki sebutan khas untuk arak, yakni medicine. Setelah menyantap hidangan malam, mereka akan mendatangi bar, dan langsung memesan satu sloki arak untuk menghangatkan badan. Tamu bebas memilih rasa arak yang diinginkan, kebanyakan tamu perempuan akan mencampur arak dengan buah yang mereka suka untuk mendapatkan rasa yang lebih tidak terlalu keras.

"Karena begitu positifnya respon wisatawan disini dengan adanya arak, saya melihat arak memiliki potensi yang besar untuk merambah pasar ekspor, menjadi sejajar dengan soju dan sake. Sekarang tinggal dipikirkan saja mengenai kemasan yang cocok," jelasnya.

Laki-laki yang akrab disapa Gusde ini menyebutkan, arak Bali telah bertransformasi dari segi kualitas yang semakin baik. Seperti proses produksi yang dipikirkan secara matang, dan konsistensi rasa yang menjadikannya memiliki nilai komersial tinggi. Bahkan dengan hilangnya bau menyengat dari nira sebagai bahan dasar pembuatan arak kelapa, saat arak digunakan sebagai campuran cocktail dengan harga yang lebih murah.

"Arak ini jauh lebih murah dibandingkan minuman impor lain yang sebelumnya digunakan sebagai bahan campuran cocktail. Saya rasa semua bar di hotel sudah memasukan arak sebagai campuran cocktail, karena dari segi bisnis cocktail yang menghasilkan keuntungan bagi pihak hotel itu sendiri. Dengan arak, konsumen bisa membayar harga cocktail lebih murah dengan kualitas dan rasa yang tidak kalah dengan cocktail yang menggunakan campuran minuman impor," jelas dia.

Permintaan arak sebagai komoditas ekspor telah dirasakan oleh brand Iwak. Ida Ayu Puspa Eni, pemilik brand ini mengatakan permintaan ekspor arak telah datang dari berbagai negara di Eropa. Namun karena produknya baru berusia 7 bulan, ia masih ingin menyempurnakan Iwak Arak agar mendapatkan sambutan baik pasar mancanegara. "Saya ingin benar benar memastikan komposisi arak saya memang sudah pas, dan siap dipasarkan di luar negeri saya tidak mau saat arak sudah beredar malah harus ada hal yang perlu diperbaiki lagi," ungkapnya.

Iwak Arak, dan merek arak lain, tampaknya akan masih terus perlu berbenah diri.

Lewat Koperasi, Dayu Puspa Antarkan Arak Bali ke Hotel Berbintang



Pemilik Brand Iwak Arak, Ida Ayu Puspa Eni

Toples kaca bening penuh dengan arak Bali berwarna-warni tersusun rapi di rak kayu. Tercatat usia tertua dari minuman khas Bali itu adalah 14 tahun. "Dulunya saya meracik arak hanya untuk konsumsi keluarga. Karena waktu kecil saat saya sakit juga sering menggunakan arak sebagai obat," tutur Ida Ayu Puspa Eni, pemilik brand arak Iwak yang berlokasi di Kota Denpasar, Sabtu (28/1/2023).

Meski secara resmi baru 7 bulan memasarkan arak, sebelum ditetapkan legalisasi arak Bali, Dayu Puspa hanya menggunakan arak untuk memfermentasikan daging-dagingnya. Ia juga merupakan pengusaha daging yang biasanya menggunakan minuman alkohol yang diimpor dengan harga tinggi untuk mengawetkan daging.

Namun karena melihat potensi minuman alkohol tradisional yang dimiliki Bali, ia mencoba bereksperimen menggunakan campuran arak sebagai bahan pengawet. Meski awalnya sempat gagal, tapi setelah beberapa kali percobaan dan dengan perlakuan yang berbeda, akhirnya ia menemukan formulasi yang tepat.

"Saya pernah lama bekerja di Eropa, ilmu yang saya dapatkan di negara orang dan memori masa kecil saya yang menggunakan arak sebagai obat. Menjadi bekal saya meracik arak yang sekarang dikenal dengan brand Iwak Arak," kata perempuan yang juga sebagai Ketua Koperasi Arak Bali ini.

Pengrajin arak berusia 65 tahun itu bekerjasama dengan 20 orang petani dari Kabupaten Karangasem, Buleleng, dan Jembrana, untuk memperoleh bahan-bahan pembuatan arak. Seperti dari pohon aren, kelapa, dan lontar. Arak yang dibuatnya menempuh perjalanan panjang hingga bisa tembus ke restoran, dan hotel berbintang di berbagai penjuru Indonesia.

Mulai dari Bali, Surabaya, Jakarta, dan Sumatera. Bahkan saat perhelatan KTT G20 di Bali pada November 2022, Iwak menjadi satu-satunya brand arak yang berhasil dipilih menjadi souvenir untuk para delegasi internasional.

Sebelum dapat dikonsumsi, tiga jenis arak yang dikumpulkan dari para petani akan dicampur dalam satu wadah dengan komposisi yang berbeda. Kemudian difermentasi selama enam bulan. Agar arak memiliki rasa yang sesuai dengan lidah konsumen dari dalam maupun luar negeri, proses fermentasi dilanjutkan dengan menambahkan buah-buahan, rempah, dan madu untuk didiamkan kembali selama enam bulan.

Arak yang sudah berusia satu tahun akan disaring dan mulai dipasarkan. Namun agar memperoleh arak yang lebih berkualitas, seringkali arak yang telah disaring didiamkan sampai bertahun-tahun.

Menurutnya, semakin tua umur arak, rasa dan kualitasnya akan semakin menyerupai minuman beralkohol yang diimpor dari luar negeri. Untuk proses produksinya itu dilakukan oleh UD Partha Jaya dan UD Nikki Sake. Pengrajin arak Bali yang juga mantan wartawan ini menuturkan bahwa masih banyak orang yang memandang rendah arak Bali. Hal ini dipicu karena belum adanya standarisasi yang mutlak dalam proses produksi arak Bali.

"Kalau beli di hotel juga namanya arak, di warung pinggir jalan juga arak. Jadi sama saja, harus ada standarisasi yang mutlak untuk meningkatkan nama arak Bali," kata dia.

Ia mengatakan, jika seluruh pengrajin maupun petani arak di Bali membuat arak dengan cara yang sama seperti yang dilakukannya, akan dapat memperoleh arak yang berkualitas tinggi. Hanya saja kondisi di lapangan menunjukkan hal yang berbeda. Sebab bagi petani, arak yang diproduksi harus segera terjual untuk dapat memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari.

"Petani sulit untuk memproduksi arak sama seperti yang saya lakukan, karena butuh waktu minimal satu setengah tahun. Sedangkan bagi petani arak, itu jadi sumber pendapatan sehari-hari. Dari mengambil bahan di kebun, difermentasi selama 3 hari dan kemudian didestilasi itu harus cepat menghasilkan uang untuk makan mereka," kata dia.

Ia memiliki keinginan agar arak Bali bisa dipandang sebagai minuman kelas atas, yang selalu disajikan dalam acara-acara besar. Meski perjalanan arak masih panjang hingga bisa sampai hotel, ia optimistis hal itu bisa tercapai.

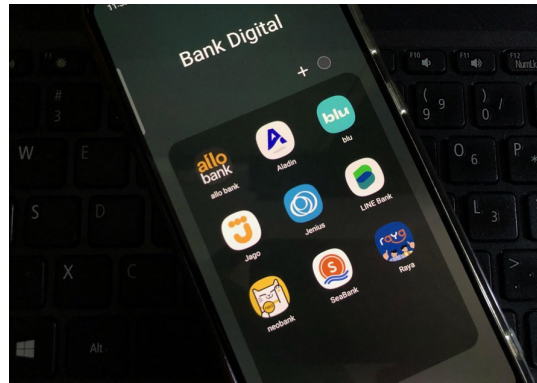


M Ryan Hidayatullah

CNN Indonesia

M Ryan Hidayatullah bekerja sebagai jurnalis di CNNIndonesia sejak 2021. Di portal berita itu Ryan banyak menulis seputar ekonomi dan industri jasa keuangan. Ryan merupakan lulusan Ilmu Komunikasi Universitas Pendidikan Indonesia.

Kecamuk Perang Bunga Simpanan di Era Bank Digital



Beberapa bank digital di Indonesia (ilustrasi)

Tonggak penting transformasi dunia perbankan tercipta pada 2016 lalu. Pada tahun tersebut bank digital pertama kali hadir di Indonesia.

Berdasarkan Peraturan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) Nomor 12/POJK.03/2021 tentang Bank Umum, bank digital adalah bank Berbadan Hukum Indonesia (BHI) yang menyediakan dan menjalankan kegiatan usaha terutama melalui saluran elektronik tanpa kantor fisik selain kantor pusat atau menggunakan kantor fisik terbatas. Dengan kata lain, hampir semua aktivitas perbankan dilakukan secara digital.

Bank digital pun terus berkembang dan kian ramai diperbincangkan pada 2021. Saat itu, pandemi covid-19 sedang ganas-ganasnya di Indonesia. Mobilitas masyarakat juga terbatas.

Keadaan itu pun memaksa masyarakat beradaptasi, termasuk dalam hal berbelanja dan mengakses perbankan. Tak sedikit masyarakat yang beralih ke bank digital karena semua aktivitasnya bisa dilakukan dalam satu genggam tangan alias melalui *smartphone*.

Tak ayal, banyak bank digital lahir dan tumbuh makin besar sejak pandemi Covid-19. Sebut saja Jenius (PT Bank BTPN Tbk), Jago (PT Bank Jago Tbk), Allo Bank (PT Allo Bank Indonesia Tbk), Aladin (PT Bank Aladin Syariah Tbk), dan blu by BCA Digital (PT Bank Digital BCA).

Lalu, ada Neobank (PT Bank Neo Commerce Tbk), Digibank (PT Bank DBS Indonesia), LINE Bank (PT Bank KEB Hana Indonesia), Motion (PT Bank MNC Internasional Tbk), dan SeaBank (PT Bank Seabank Indonesia).

Selanjutnya, ada Nyala (PT Bank OCBC NISP Tbk), New Livin' (PT Bank Mandiri Tbk), Raya (PT Bank Raya Indonesia Tbk), TMRW (PT Bank UOB Indonesia), serta Wokee (PT Bank Bukopin Indonesia Tbk).

Untuk memikat masyarakat menjadi nasabah, sejumlah bank digital menawarkan suku bunga simpanan atau tabungan yang tinggi. Bahkan, jauh lebih tinggi dari suku bunga simpanan di bank konvensional. Lihat saja, bunga simpanan Bank Jago berada di level 3,75 persen per tahun. Pada periode tertentu, bank ini bahkan menawarkan promo bagi nasabah baru dengan memberi bunga simpanan hingga 7 persen.

SeaBank menawarkan bunga simpanan 4 persen per tahun. Namun, bank itu memberikan promo bunga simpanan sebesar 5 persen selama periode 1 Desember 2022 hingga 31 Januari 2023.

Lalu, NeoBank menawarkan bunga simpanan di level 6 persen per tahun, Allo Bank 4 persen, blu by BCA Digital 3 persen dan 3,5 persen untuk saldo Rp1 juta sampai dengan Rp9,9 juta, dan Jenius 0,5 persen hingga 5 persen tergantung jumlah tabungan.

Kemudian, Digibank menawarkan bunga simpanan sebesar 3 persen, Nyala 3,75 persen, Motion 0 persen hingga 3,5 persen sesuai saldo, dan LINE Bank 1 persen per tahun.

Bunga simpanan dari bank-bank digital itu jelas jauh lebih tinggi jika dibandingkan dengan yang ditawarkan bank konvensional. Tercatat, suku bunga simpanan di beberapa bank konvensional berada di level 0 persen per tahun untuk tabungan di bawah Rp1 juta, hingga yang paling tinggi 1,75 persen per tahun untuk tabungan di atas Rp1 miliar.

Direktur Utama PT Bank Neo Commerce Tbk atau BNC Tjandra Gunawan mengakui bahwa memberikan suku bunga simpanan tinggi merupakan salah satu jurus perusahaan untuk menggaet nasabah. Menurutnya, salah satu keuntungan bank digital adalah seluruh biaya operasional lebih efisien karena seluruh operasional dari hulu ke hilir dilakukan secara digital.

Hal ini membuat BNC dapat melakukan keberlangsungan usaha secara *cost efficient* sehingga perusahaan memiliki keleluasaan untuk dapat memberikan bunga simpanan yang lebih kompetitif kepada nasabah.

Ia menjelaskan NeoBank memberikan berbagai opsi bagi nasabah untuk simpanan dan investasi seperti Neo NOW dan Neo WOW.

Neo NOW merupakan produk tabungan yang memberikan bunga hingga 6 persen per tahun. Bunganya akan cair setiap hari dan langsung masuk ke rekening nasabah.

Sementara, Neo WOW merupakan produk deposito yang menawarkan bunga mulai dari 6,5 persen hingga 8 persen dengan tenor yang fleksibel mulai dari 7 hari hingga 12 bulan dengan minimum setoran mulai dari Rp100 ribu.

"Hal ini merupakan komitmen BNC untuk memberikan kesejahteraan bagi nasabah, sejalan dengan salah satu nilai utama BNC, yaitu prosperous, BNC ingin memberikan kesejahteraan dengan memberikan keuntungan maksimal bagi para nasabah," kata Tjandra kepada *CNNIndonesia.com*, Jumat (20/1).

Ia mengaku jurus tersebut cukup efektif menarik nasabah buka rekening di NeoBank. Terbukti, Dana Pihak Ketiga (DPK) perusahaan naik signifikan dari Rp7,4 triliun per November 2021 menjadi Rp14 triliun per November 2022.

Selain itu, aplikasi NeoBank juga telah diunduh lebih dari 25 juta kali sejak diluncurkan pada akhir Maret 2021 dengan jumlah nasabah lebih dari 20 juta nasabah saat ini.

"Raihan positif tersebut berlanjut hingga Desember 2022, yang mana berarti BNC sudah secara konsisten mencatatkan laba setiap bulannya mulai dari bulan Juni hingga Desember 2022," imbuh Tjandra.

Pria lulusan jurusan ekonomi Universitas Tarumanagara itu tak mengatakan secara gamblang bahwa upaya menawarkan suku bunga simpanan tinggi merupakan sekadar bakar-bakar uang. Ia mengatakan pada dasarnya NeoBank dapat memberikan bunga tinggi kepada nasabah karena BNC berhasil melakukan efisiensi secara signifikan.

Ia kembali menekankan bahwa transformasi menjadi bank digital membuat BNC dapat melakukan proses keberlangsungan usaha secara digital dari hulu ke hilir. Dengan begitu, pihaknya dapat melakukan *cost efficiency* dibandingkan bila dilakukan secara konvensional.

Tak hanya itu, Tjandra kembali menyinggung bahwa secara konsisten BNC turut berhasil meningkatkan pendapatannya secara positif sejak Juni hingga Desember 2022.

“Hal di atas memungkinkan BNC mempunyai keleluasaan untuk dapat memberikan suku bunga yang lebih baik kepada para nasabah yang telah mempercayakan dana mereka untuk BNC kelola melalui tabungan dan deposito,” tegasnya.

Bila dilihat suku bunga simpanan NeoBank yang berada di level 6 persen per tahun, berarti itu tidak dijamin oleh Lembaga Penjaminan Simpanan (LPS). Sebab, LPS hanya menjamin simpanan dengan suku bunga di bawah 3,75 persen per tahun.

Meski demikian, Tjandra memastikan pihaknya tetap mengikuti penjaminan dan diawasi oleh lembaga tersebut. Ia menuturkan BNC sepenuhnya mengikuti aturan LPS dalam menjamin simpanan nasabah bank yang sejauh sesuai dengan ketentuan yang dipersyaratkan oleh LPS. NeoBank memberitahu secara transparan kepada nasabah bahwa suku bunga simpanan yang diterapkan melebihi LPS rate, sehingga tidak dijamin oleh lembaga tersebut.

“Meski menawarkan produk simpanan berbunga tinggi, Bank Neo Commerce memastikan mengikuti penjaminan dan diawasi oleh LPS,” jelas Tjandra.

Di sisi lain, Tjandra mengatakan NeoBank tidak menutup kemungkinan untuk menurunkan suku bunga simpanan. Hal ini seiring dengan tantangan likuiditas di masa yang akan datang dan tren suku bunga acuan dari bank sentral yang tinggi. Kenaikan suku bunga acuan tersebut berisiko meningkatkan *cost of fund* bank sehingga akan berdampak pula pada suku bunga kredit.

Oleh karena itu, selain menawarkan suku bunga tinggi, Tjandra menyebut NeoBank juga menawarkan berbagai fitur yang bisa menunjang aktivitas perbankan, investasi, deposito, hingga kredit untuk menggaet nasabah.

Selain itu, perusahaan juga berupaya menjadi relevan dengan mengikuti tren terbaru agar bisa memenuhi kebutuhan masyarakat.

“Upaya untuk menjadi relevan tersebut membuat BNC aktif dan rajin untuk terus melakukan inovasi dengan memperkenalkan produk-produk dan fitur-fitur secara berkala,” kata dia.

Tjandra menambahkan upaya tersebut dilakukan secara mandiri oleh BNC, maupun dengan menjalin kerja sama dengan mitra.

Ia mengklaim aplikasi NeoBank bisa menghubungkan nasabah satu sama lain dengan fitur Neo Chat, baik itu nasabah ke nasabah (*customer to customer*) maupun bisnis ke nasabah (*business to customer*). Aplikasi NeoBank juga didukung layanan QRIS, BI Fast, VA Payment, dan tarik tunai tanpa kartu.

“Pada dasarnya, BNC mengembangkan layanan dan fiturnya, tidak hanya untuk memenuhi kebutuhan finansial, investasi nasabah, tapi juga mendukung kebutuhan lifestyle mereka,” kata Tjandra.

Hal ini juga sebagai upaya untuk melakukan diversifikasi sumber dana bank. Selain itu, untuk menjaga likuiditas pencadangan perseroan di masa yang akan datang, Tjandra mengatakan pihaknya akan terus memantau dan memastikan rasio likuiditas terjaga dengan baik dan berada di atas ketentuan yang telah ditentukan regulator.

Pun ia akan melakukan proyeksi *cash flow* mismatch untuk memastikan kebutuhan pendanaan bank cukup. Tak berhenti sampai di situ, Tjandra juga tetap berupaya mengoptimalkan pertumbuhan DPK, terutama dana murah yang lebih stabil (pendanaan inti). Hal ini bertujuan untuk menurunkan *cost of fund* dengan meluncurkan layanan *cash management*, *payroll*, produk-produk strategis lain.

Adapun fokus BNC di 2023 ini salah satunya adalah terus mengoptimalkan raihan DPK yang juga diimbangi dengan penyaluran kredit secara sehat. Selain itu, BNC juga fokus untuk berinovasi mengembangkan berbagai layanan untuk meningkatkan pendapatan *fee based income* yang berasal dari transaksi.

Sementara itu, Direktur Kepatuhan & Corporate Secretary Bank Jago Tjit Siat Fun mengatakan suku bunga simpanan tinggi bukan strategi utama untung memikat nasabah. Bank Jago lebih memilih menyediakan solusi finansial digital yang berfokus pada kehidupan dan tertanam di dalam ekosistem digital.

Menurutnya, hal tersebut merupakan strategi yang lebih berkelanjutan untuk bisnis Bank Jago.

“Kami percaya unique value proposition Bank Jago untuk menyediakan solusi finansial digital yang berfokus pada kehidupan dan tertanam di dalam ekosistem digital, merupakan strategi yang lebih berkelanjutan untuk bisnis kami,” ucap Tjit Siat Fun.

Apalagi, sambung dia, antusiasme nasabah cukup positif. Hal ini terlihat dari jumlah nasabah funding Bank Jago mencapai 4,2 juta nasabah pada akhir September 2022 lalu. Sementara, jumlah DPK mencapai Rp7,28 triliun hingga kuartal III 2022 atau tumbuh 186 persen secara tahunan atau *year on year* (yoy).

Tjit Siat Fun mengklaim bisnis Bank Jago tetap terjaga dan ditopang modal yang kuat. Ini terlihat dari rasio kecukupan modal atau *Capital Adequacy Ratio* (CAR) yang mencapai 97 persen per akhir kuartal III 2022 lalu.

“Angka ini jauh di atas rata-rata CAR perbankan nasional yang sekitar 25 persen,” imbuhnya.

Perempuan yang memulai karir di dunia perbankan sejak 1993 itu menjelaskan sebagai bank berbasis teknologi (*tech-based bank*) yang tertanam di dalam ekosistem digital Indonesia, Bank Jago memiliki aspirasi untuk meningkatkan kesempatan berkembang untuk nasabah melalui solusi finansial digital yang berfokus pada kehidupan.

Oleh karena itu, aplikasi Bank Jago dirancang untuk dapat tertanam di berbagai ekosistem digital serta dapat disesuaikan (*customized*) dan dipersonalisasi (*personalized*). Hal tersebut dilakukan agar aplikasi kompatibel dengan ekosistem digital dan kebutuhan masing-masing nasabah.

“Maka fitur-fitur aplikasi Bank Jago didesain untuk memenuhi kebutuhan bertransaksi dan menabung secara praktis sesuai dengan cara masing-masing, bersama orang-orang terdekat mereka,” kata Tjit Siat Fun.

Pernah terjadi sebelumnya

Jika diingat, perang suku bunga juga pernah terjadi di kalangan bank konvensional pada 2014 silam. Kala itu bankir berlomba-lomba menaikkan suku bunga deposito dengan tujuan dapat meraup dana deposan sebanyak-banyaknya. Hal ini dipicu oleh pengetatan likuiditas.

Bank berani menawarkan bunga deposito belasan persen karena permintaan kredit masih tinggi. Angka ini jauh lebih tinggi dari rata-rata bunga deposito saat itu, yakni 7-8 persen per tahun.

Bunga deposito yang mencapai belasan persen pun jauh dari suku bunga penjaminan LPS ketika itu yang ditetapkan sebesar 7,75 persen.

Panasnya perang bunga deposito juga diduga terjadi karena nasabah kerap membanding-bandingkan bunga-bunga deposito bank. Selain itu, sejumlah Badan Usaha Milik Negara (BUMN) juga dituding menjadi biang keroknya.

Sebagai contoh, Gatot Suwondo, yang saat itu menjabat sebagai ketua Himpunan Bank Negara (Himbara), mengatakan BPJS dan dana pensiun BUMN selalu memberi tender dana yang cukup besar dan meminta bunga deposito tinggi.

Di sisi lain, perang suku bunga deposito ini membuat suku bunga kredit meningkat. Oleh karena itu, banyak pengusaha yang protes dan minta bunga kredit diturunkan. Terlebih mereka butuh pinjaman untuk modal.

Para pengusaha ikut menuding bank enggan menurunkan suku bunga kredit dan mengambil keuntungan terlalu tinggi. Tak heran, fenomena itu sempat dipermasalahkan oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK). Lembaga tersebut meminta agar bank berhenti melakukan perang bunga.

Pasalnya, perang suku bunga deposito diklaim tidak sehat bagi perekonomian. Hal itu hanya menguntungkan segelintir pemilik dana dan menghambat penurunan bunga kredit.

Nah, ihwal perang suku bunga simpanan di bank digital di era sekarang, Kepala Eksekutif Pengawas perbankan OJK Dian Ediana Rae menyebutnya berbeda dengan fenomena perang suku bunga deposito tadi. Ia melihat likuiditas bank digital masih ample atau cukup.

Karenanya, biasa saja kalau terjadi distribusi tidak merata antar KBMI dan antar bank. Menurutnya, appetite dan opportunity ekspansi kredit antar bank juga berbeda.

"Yang jelas saya melihatnya apa yang terjadi sekarang masih dalam batas kewajaran, belum diperlukan intervensi kebijakan yang khusus dari OJK maupun Bank Indonesia (BI)," ujar Dian.

Ia mengamini bahwa perang suku bunga simpanan merupakan salah satu strategi bank digital dalam menghimpun dana nasabah. Menurut Dian, bank digital telah memiliki rencana bisnis masing-masing termasuk arah model bisnis dalam strategi penghimpunan dana yang diimplementasikan pada kebijakan suku bunga simpanan kepada nasabah.

Di sisi lain, ia menilai bank digital tunduk terhadap ketentuan suku bunga simpanan yang diatur oleh LPS. Ia mengklaim OJK senantiasa memastikan bahwa bank telah melakukan transparansi informasi terhadap besaran suku bunga simpanan yang diberikan kepada nasabah termasuk risiko-risiko yang dimiliki nasabah.

"Termasuk risiko tidak dijamin oleh LPS apabila melampaui ketentuan batas penjaminan LPS," imbuhnya.

Dian menambahkan pelaksanaan strategi penghimpunan dana oleh bank digital tersebut dilakukan dengan tetap memperhatikan aspek kehati-hatian dan ketentuan manajemen risiko yang berlaku, khususnya respon terhadap adanya peningkatan suku bunga simpanan perbankan secara umum.

Resep sukses bank digital di negara lain

Bank digital juga telah menjamur di dunia sejak beberapa tahun belakangan. Riset terakhir Boston Consulting Group (BCG) menemukan bahwa penggunaan bank digital pada 2021 meningkat sebesar 23 persen dan penggunaan perbankan seluler naik 30 persen dibanding tahun sebelumnya.

Sementara, jumlah bank digital di seluruh dunia ada lebih dari 250 bank dan berpotensi terus bertambah. Penelitian juga menunjukkan perbankan digital mampu meningkatkan efisiensi dan pengurangan tingkat kesalahan sebesar 20 persen hingga 40 persen.

Di Asia, Korea Selatan menjadi salah satu pasar bank digital paling berkembang. Kesuksesan bank digital di Negeri Ginseng bisa dilihat dari perkembangan KakaoBank.

Sejak diluncurkan pada 2016, bank besutan Kakao Corp itu berhasil meraup keuntungan dalam kurun waktu dua tahun saja. Pada 2019, KakaoBank telah memiliki 13,35 juta nasabah aktif bulanan. Jumlah ini hampir seperempat total populasi Negeri Ginseng.

Melansir *Reuters*, pada tahun yang sama, KakaoBank pun tumbuh menjadi bank besar dengan aset mencapai 28,6 triliun won atau sekitar Rp350,4 triliun.

KakaoBank pun sukses melantai di bursa saham melalui aksi korporasi Initial Public Offering (IPO) pada 2021 dengan valuasi sekitar US\$29 miliar. Jumlah nasabah aktif mencapai 19,2 juta orang pada pertengahan 2022.

Bank digital pertama di Korea Selatan itu juga melaporkan laba bersih sebesar 78,72 miliar won pada kuartal III 2022. Angka ini lebih tinggi dari proyeksi awal yang hanya 75,4 miliar won.

Berdasarkan laporan Kapronasia, kunci kesuksesan KakaoBank adalah pada ekosistem yang mereka bentuk. Bukan hanya pada suku bunga yang ditawarkan.

Di sektor komunikasi, Kakao Bank punya layanan Kakao Talk dengan pengguna 52 juta lebih atau lebih dari 90 persen total populasi. Bank tersebut membangun basis pengguna dari layanan sosial media.

Hal ini tentu menjadi keunggulan Kakao Bank yang mungkin sulit untuk diikuti bank digital di Indonesia. Pasalnya, di dalam negeri tidak ada perusahaan bank yang memiliki aplikasi media sosial, wong aplikasi chatting yang digunakan saja merupakan produk asing, yakni WhatsApp.

Selain itu, KakaoBank juga memiliki fintech Kakao Pay yang menunjang sistem pembayaran. Kakao Corp pun memiliki beberapa aplikasi di sektor *e-commerce*, yakni KakaoSyle yang merupakan aplikasi sosial fashion, Kakaomart, dan KakaoTalk Gift.

Tak cukup sampai di situ, Kakao Corp juga punya aplikasi yang menunjang mobilitas; Kakao T, Kakao Map, Kakao Bus, Kakao Metro, Kakao Navi, serta Kakao Parking. Kemudian, ada jua layanan Kakao Game, KakaoPage, KakaoTV, KakaoMusic, portal Daum, Daum News, Daum Search, serta Kakao Friend.

Kunci kesuksesan lain dari KakaoBank adalah dengan inovasi mengeluarkan layanan perbankan. Meski Korea Selatan merupakan negara dengan pemilik rekening cukup tinggi, negara tersebut juga memiliki pasar yang kurang terlayani secara signifikan. Di sini lah KakaoBank mengambil celah.

Kakao Bank pun tentunya banyak memberikan pinjaman kredit, mulai dari untuk bisnis besar hingga UMKM.

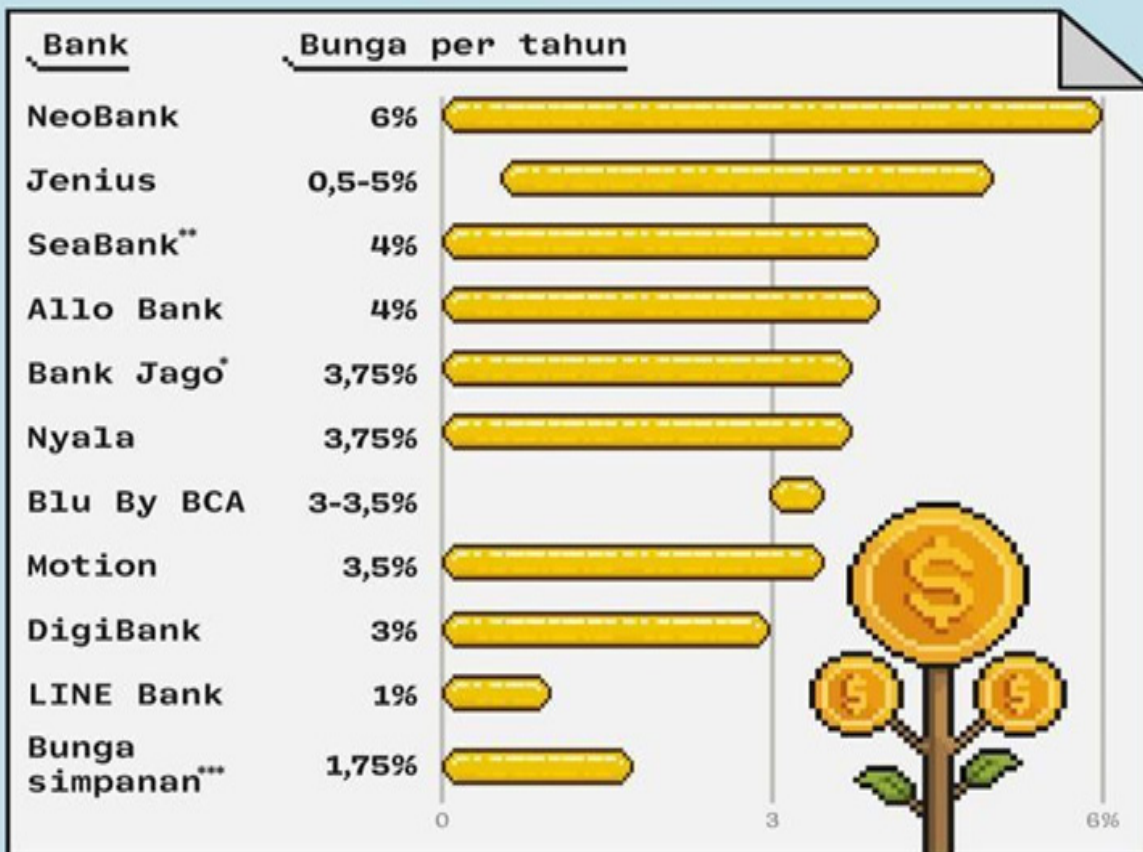


PERANG BUNGA SIMPANAN DI ERA BANK DIGITAL

Keberadaan bank digital kian menjamur di Indonesia, terutama sejak COVID-19 menerjang pada 2020.

Berbagai strategi dilakukan untuk menggaet nasabah. Salah satunya dengan memberikan bunga simpanan yang jauh lebih tinggi dari bank konvensional.

Berikut daftar besaran bunga simpanan bank digital per 1 Januari 2023.



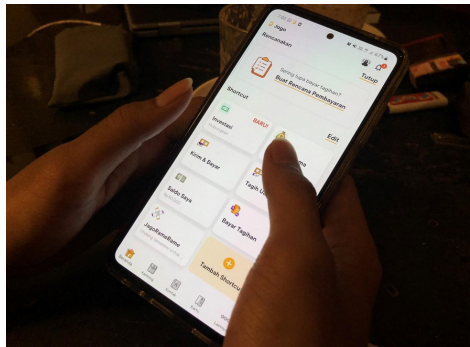
Di sisi lain, bunga simpanan bank digital tinggi ada yang tidak dijamin oleh Lembaga Penjaminan Simpanan (LPS). Sebab, LPS hanya menjamin simpanan dengan suku bunga di bawah 3,75 persen per tahun.

* Terdapat promo untuk periode tertentu hingga menawarkan bunga simpanan 7%

** Terdapat promo untuk periode tertentu hingga menawarkan bunga simpanan 5%

*** Di bank konvensional

Terpikat Bunga Simpanan 'Selangit' di Bank Digital



Tampak menu utama Bank Jago yang diakses melalui smartphone (ilustrasi)

Ekspresi lega tampak di wajah Rivki (33). Sejak menjadi nasabah bank digital pada pertengahan 2021, ia tak pernah lagi khawatir soal mengatur keuangan.

Kalau dulu gaji Rivki cuma 'numpang lewat', sekarang justru bisa ditabung dan dialokasikan untuk memenuhi kebutuhan setiap bulan.

Pria yang sehari-hari bekerja sebagai pegawai swasta itu mulai rutin menyimpan uang di PT Bank Jago Tbk atau Bank Jago. Sebelum memilih Bank Jago, Rivki sempat mencoba beberapa bank digital lain yang sudah eksis.

"Ini (bank digital) sepertinya kebutuhan saya dan kebutuhan mungkin sebagian orang juga," cerita Rivki pada akhir Desember 2022 lalu.

Rivki mengatakan harus mengalokasikan gajinya untuk beberapa keperluan, seperti kiriman untuk orang tua, biaya pendidikan sang adik, biaya kost, bayar tagihan pulsa, bayar listrik, dan investasi.

Fitur Rencanakan Bank Jago menjadi andalan Rivki. Melalui fasilitas tersebut, gaji Rivki langsung tersalurkan ke beberapa pos pembayaran tersebut.

Terlebih, Bank Jago pun telah terhubung dengan aplikasi reksadana Bibit. Fitur Rencanakan juga bisa mengatur alokasi investasi rutin pada aplikasi tersebut karena sudah menjadi bagian dari ekosistem Bank Jago. Dengan begitu, ia tidak lagi khawatir lupa membayar karena semuanya sudah diatur.

"Jadi gak boros dan tujuan menabung itu tercapai," imbuh Rivki.

Fitur lain yang dimanfaatkan olehnya adalah 'Kantong'. Fitur ini memudahkan ketika harus melakukan review budget. Nasabah tidak perlu melakukan pencatatan manual dan dapat memantau semua dalam satu aplikasi.

Pada saat bersamaan, Rivki bisa punya banyak rekening yang bebas biaya admin karena setiap Kantong Jago punya nomor Kantong (nomor rekening) masing-masing.

Selain itu, pilihan Rivki beralih ke bank digital juga karena proses pembuatan rekeningnya tidak ribet. Hanya tiga menit dan persyaratan yang simpel, proses pembuatan rekening selesai. Paling nggak, ia tak perlu repot-repot ke kantor cabang untuk membuka rekening.

Selanjutnya, uang Rivki juga tak akan berkurang karena biaya admin di Bank Jago gratis. Bukan cuma itu, hati Rivki pun terpikat karena bunga simpanan di bank tersebut mencapai 3,75 persen per tahun.

Bunga simpanan ini jelas jauh lebih tinggi bila dibandingkan dengan yang ditawarkan bank konvensional. Tercatat, suku bunga simpanan di beberapa bank konvensional berada di level 0 persen per tahun untuk tabungan di bawah Rp1 juta, hingga yang paling tinggi 1,75 persen per tahun untuk tabungan di atas Rp1 miliar.

"Ini juga gak bisa dipungkiri orang menabung di bank digital karena bunganya yang tinggi. Jadinya sah sah saja," kata dia.

Tak ayal, Rivki merasa menabung di bank konvensional tak masuk akal. Apalagi bagi nasabah yang hanya menabung puluhan juta.

Ia merasa sudah mendapatkan keuntungan yang pantas selama menabung di bank digital. Rivki biasa menempatkan uang di bank digital sekitar Rp10 juta per bulan. Ia mengaku tatkala menyimpan uang di bank digital, berarti ia 'mengembangbiakan' uangnya.

"Terlepas berapa nominalnya. Tapi bank digital ini memberi sesuatu yang pantas. Nih kamu bisa nabung di sini, pasti. Tanpa perlu mikir naruh uang di saham atau reksa dana," jelasnya.

Oleh karena itu, ia juga tak ragu untuk rutin menabung di bank digital. Bahkan, ketika penghasilannya kelak bertambah, tabungannya pun akan ia tingkatkan.

Di sisi lain, ia tak ambil pusing andaikata kelak bunga simpanan yang ditawarkan Bank Jago menurun. Sebab, pertimbangannya menjadi nasabah tidak hanya bergantung pada bunga, tapi pada berbagai fitur yang memudahkannya dalam mengelola keuangan.

Ia juga puas dengan layanan customer service dari bank digital. Selama ini jika ada komplain, ia tidak perlu repot menelepon dan membuang-buang pulsa. Di bank digital, Rivki cukup menghubungi *customer service* via *chat* dan 'Bimsalabim' semua diproses dengan cepat.

Rivki pun membandingkan ketika dulu menjadi nasabah salah satu bank konvensional. Kala itu, ia merasa repot karena harus mengikuti instruksi menekan nomor tertentu untuk mendapat pelayanan sesuai kebutuhan.

Meski begitu, bukan berarti bank digital sempurna 100 persen. Ketika ada perbaikan atau gangguan sistem, Rivki tak bisa komplain dengan mendatangi kantor cabang karena bank digital cuma punya kantor pusat.

"Itu kekurangan sih soal *service*, yang kekurangannya karena nggak ada cabang saja. Kalau ada apa-apa mau ke mana? Pasti ke cabang, meskipun datang ke kantor cabang tidak selalu menyelesaikan masalah," kata Rivki.

Ihwal risiko pembobolan data, ia juga tak memungkiri hal tersebut rawan terjadi pada hal-hal yang berbau digital. Namun, Rivki lebih memilih untuk lebih mawas diri dengan cara membuat proteksi sendiri.

Beberapa langkah proteksi itu seperti rutin mengganti *password* hingga PIN. Ia pun tidak pernah membuka tawaran mencurigakan dari nomor tidak dikenal yang mengatasnamakan dari pihak bank digital.

Syukur, ia tak pernah mengalami kejadian buruk seperti pembobolan data selama dua tahun menjadi nasabah bank digital. Setelah membuat proteksi sendiri, ia pasrahkan pada pihak manajemen bank dalam melindungi nasabahnya.

"Cuma kalau ada kejadian seperti itu (pembobolan data), balik lagi ke tingkat kepercayaan. Percaya gak sama banknya? Saya sih percaya," katanya.

Perihal keamanan nasabah, Bank Jago menawarkan beberapa opsi fitur keamanan dan kendali, seperti, autentikasi dua faktor, aktivasi biometrik, pemicu batas autentikasi dua faktor, daftar perangkat terhubung, dan pengaturan notifikasi. Lalu, ada pula pengaturan keamanan kartu, opsi PIN atau biometrik, token keamanan, sistem enkripsi, serta, notifikasi upaya login yang gagal.

Kini, Rivki tidak kerepotan lagi untuk mengurus urusan perbankan seperti ketika masih menjadi nasabah bank konvensional. Ia mengaku sudah tidak pernah lagi mendatangi kantor cabang sejak lebih dari setahun lalu karena sudah tidak menggunakan jasanya.

Terakhir ia ke kantor cabang pun, situasi di sana cukup sepi. Terbukti, tak ada lagi antrean seperti yang dulu kerap terjadi. Ketika Rivki datang, ia langsung menuju konter. Menurutnya, fenomena itu juga berhubungan dengan maraknya keberadaan bank digital, sehingga tak sedikit nasabah yang memiliki pikiran sama dengan dirinya.

“Karenanya gak heran kalau kantor cabang banyak tutup, itu sebenarnya menyesuaikan perubahan perilaku saja,” ucap Rivki.

Hal serupa juga disampaikan Marsya (31). Ia mengaku mulai rutin menabung di bank digital sejak 2021. Awalnya, ia mencoba beberapa bank digital sebelum akhirnya memilih PT Bank Seabank Indonesia atau SeaBank.

Marsya mengatakan alasannya memilih SeaBank adalah karena menawarkan bunga simpanan yang tinggi, yakni 7 persen per tahun. Selain itu fitur yang terhubung dengan e-commerce seperti Shopee jua kian meneguhkan hatinya memilih bank digital yang resmi meluncur pada 2021 itu.

“Bisa kasih (bunga sebesar segitu), buat orang seperti saya, ya dimanfaatkan saja,” ujarnya.

Per 1 Desember 2022, SeaBank telah menurunkan bunga simpanan menjadi 4 persen per tahun saja. Namun, SeaBank juga memberikan promo bunga simpanan sebesar 5 persen selama periode 1 Desember 2022 hingga 31 Januari 2023. Promo ini berlaku untuk seluruh nasabah. Tidak ada minimum jumlah tabungan, jangka waktu ataupun biaya.

“Suku bunganya menarik benget. Meski dia (SeaBank) mulai menurunkan tapi masih tinggi jika dibanding bank konvensional lainnya. Itu sih, selama dia masih bisa menaruh offering yang bagus ke suku bunganya saya sih masih setia,” papar Marsya.

Dengan bunga yang menggiurkan itu, Marsya pun selalu menaruh seluruh pendapatannya di SeaBank. Apalagi bunga tersebut juga dihitung dan dibayarkan setiap hari. Hal ini, kata dia, membuat semakin semangat untuk terus menabung. Adapun per bulannya Marsya menaruh uang di kisaran Rp3 juta hingga Rp5 juta.

Lalu bagaimana perhitungan suku bunga simpanan SeaBank yang diberikan per hari tersebut?

Nasabah mendapat bunga setiap hari berdasarkan saldo akhir di hari sebelumnya.

Contohnya, apabila Marsya memiliki saldo akhir sebesar Rp100 juta pada 1 Desember, maka ia akan mendapatkan bunga tabungan sebesar Rp8.767 dengan perhitungan sebagai berikut:

$4 \text{ persen (bunga tabungan per tahun)} \times 1/365 \text{ (periode harian)} \times \text{Rp}100 \text{ juta} - 20 \text{ persen (pajak tabungan)} = \text{Rp}8.767$

Lebih lanjut, Marsya pun mengaku tak khawatir besaran suku bunga SeaBank yang lebih tinggi dari batas yang dijamin oleh Lembaga Penjamin Simpanan (LPS), yakni 3,75 persen per tahun. Menurutnya, selama ia mawas diri dan percaya dengan pihak bank maka tak perlu risau. Terlebih SeaBank juga diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK).

Ia juga bersyukur SeaBank sudah mematuhi aturan dengan tak mencantumkan nama LPS sebagai penjamin dan memberitahu kepada nasabahnya. Hal ini sejalan dengan ketentuan yang diatur OJK.

Marsya mengatakan keuntungan menjadi nasabah SeaBank adalah fasilitas gratis transfer ke bank lain. Meski fasilitas ini dibatasi 100 kali per bulan, tapi menurutnya itu sudah cukup.

Terkait risiko pembobolan data, ia mengaku pasrah dan lebih memilih memagari keamanan secara mandiri saja, seperti tidak memberi kode OTP dan tidak membuka situs-situs yang tidak jelas. Pasalnya, ia menilai pembobolan data memang kerap terjadi di segala sektor digital, karenanya ia tidak bisa bergantung pada siapapun selain membuka perlindungan sendiri.

Di sisi lain, Marsya mengungkapkan sejumlah kekurangan dari SeaBank, seperti tidak bisa melakukan debit saat berbelanja offline karena tidak memiliki kartu dan layanan QRIS yang masih terbatas.

Namun, ia memaklumi hal tersebut. Sebab, SeaBank belum lama muncul dan masih terus berinovasi. Marsya percaya ke depan layanan dari bank digital itu pun bakal terus berkembang.

LPS mencatat jumlah rekening di tujuh bank digital sebesar 27.711.568 rekening per November 2022. Jumlah ini meningkat 138,3 persen secara tahunan atau *Year on Year* (YoY) dari November 2021 yang sebesar 11.630.156 rekening.

Adapun tujuh bank yang dimaksud adalah Bank Neo Commerce (BNC), SeaBank, Bank Jago, BCA Digital, Aladin, Bank Raya, dan AlloBank.

Ekonom Bank Permata Josua Pardede juga mengamini bahwa tawaran suku bunga yang tinggi dari berbagai fitur dalam aplikasi bank digital cukup ampuh memikat nasabah, khususnya anak muda. Menurutnya, kaum muda ini simpanannya juga belum terlalu tinggi, tetapi mereka ingin mengembangkan dananya, sehingga bank digital menjadi opsi terbaik saat ini.

"Suku bunga yang ditawarkan menarik, karena kalau (besarannya) sama dengan bank konvensional, mereka juga gak akan tertarik membuka rekening bank digital tersebut. Kedua, fiturnya. Karena ini kan paperless, buka rekeningnya juga dari HP, jadi fitur-fitur bank digital ini sangat menarik, sehingga menarik nasabah khususnya milenial," jelasnya.

Selain itu, Josua mengatakan anak muda lebih berani mengambil risiko. Sedangkan, untuk nasabah dengan umur yang lebih tua lebih berhati-hati dalam menyimpan uang di bank digital.

Pasalnya, orang tua relatif mempertimbangkan risiko besaran suku bunga yang melebihi LPS rate. Tak jarang mereka pun menjadikan besaran bunga dari bank-bank BUMN sebagai tolok ukur.

Menurut dia, beberapa bank digital memang menawarkan suku bunga tinggi untuk menggaet nasabah. Hal ini dilakukan karena sumber pendanaannya masih terbatas dan investasi yang dikeluarkan di awal pun cukup besar.

Oleh karena itu, bank digital seakan tidak memiliki opsi lain. Di samping itu, berdasarkan catatannya, sejumlah bank digital yang sudah menjadi perusahaan terbuka, *Loan to Deposit Ratio* (LDR)-nya juga cukup tinggi.

"LDR dari bank digital juga cukup tinggi, jadi kondisinya dia (bank digital) sumber pendanaannya terbatas dan likuiditasnya lebih ketat, sehingga dia mencari pendanaan dengan menawarkan suku bunga yang relatif tinggi," jelas Josua.

Di sisi lain, Josua menilai tawaran suku bunga simpanan tinggi tersebut memiliki konsekuensi, seperti keuntungan yang belum optimal. Josua menyebut belum banyak bank digital yang mendapatkan untung demi mengimbangi suku bunga yang tinggi itu.

Ia memprediksi penawaran suku bunga simpanan tinggi ini tidak akan terjadi dalam waktu yang lama. Maklum, suku bunga simpanan tinggi bisa menggerus Net Interest Margin (NIM) karena kreditnya pun belum besar.

Menurut Josua, ketika bank digital belum bisa menghasilkan untung, mereka kemungkinan akan berhenti memberikan suku bunga simpanan tinggi.

"Misalnya profitnya gak terus membaik, dia pasti akan berhenti (memberi suku bunga tinggi), artinya gak bakar-bakar uang lagi," katanya.

Tergilas Digitalisasi, Kantor Cabang Bank Riwayatmu Kini



Seorang nasabah sedang bertransaksi melalui teller di salah satu kantor cabang Bank BRI, Jakarta Selatan

Pagi itu sinar matahari cukup hangat, belum terlalu menyekat seperti biasanya membakar Jakarta. Yusuf masih santai, ia tampak mulai menikmati suasana sambil menyesap rokok.

Pria berperawakan gempal itu merasa tenang karena sudah merapikan barisan sepeda motor di lapangan parkir kantor cabang Bank BRI di bilangan Mampang Prapatan, Jakarta Selatan. Yusuf sudah beberapa tahun bekerja sebagai juru parkir di tempat ini.

Lapangan parkir terletak di bagian belakang gedung kantor cabang. Waktu menunjukkan pukul 10.15. Area yang berbentuk persegi ini mulai dipenuhi motor yang mejeng, hampir tiga perempatnya sudah terisi. Namun, menurut Yusuf jumlah motor yang terparkir terbilang sepi.

Ia mengeluh belakangan ini jumlah nasabah yang datang ke kantor cabang mulai berkurang. Hal itu pun terlihat dari pendapatannya dari parkir yang turun.

Yusuf mengaku sekitar satu-dua tahun lalu ia bisa mengantongi Rp200 ribu lebih per hari dari parkir. Tapi, saat ini untuk dapat setengahnya saja sulit.

“Kalau sekarang nyari Rp20 ribu saja belum tentu dapat, dulu sampai Rp200 ribuan, ampun dah,” ujarnya kepada *CNNIndonesia.com*, Rabu (18/1).

Yusuf menduga berkurang nasabah yang datang ke kantor cabang seiring dengan digitalisasi sistem perbankan. Ia mengungkapkan jika dulu nasabah mau bayar cicilan sepeda motor atau transaksi lainnya pasti datang ke kantor cabang.

Hari ini, nasabah hampir bisa melakukan hal-hal tersebut lewat smartphone mereka. Semua dalam genggam tangan. Di sisi lain, Yusuf pun memaklumi kondisi ini. Menurutnya, daripada cape-cape dan buang ongkos untuk datang ke kantor cabang, mending lewat *smartphone* saja.

“Karena sekarang sudah zaman m-banking, jadi bisa transfer dari mana aja. Tapi ini berpengaruh juga perkiraan, jadi sepi,” tuturnya.

Bergeser ke dalam kantor cabang, derit mesin cetak dan suara khas mesing penghitung uang mengudara di ruangan utama, tanda transaksi masih hidup di tempat ini.

Kendati demikian, susana di sini jauh dari kata ramai. Tidak ada antrean, nasabah yang datang hanya tinggal mengambil nomor antrean dan langsung menuju teller.

Tampak hanya ada lima orang nasabah yang sedang berkonsultasi ataupun bertransaksi melalui teller. Dari tiga teller yang tersedia, hanya satu teller yang terlihat sedang melayani nasabah.

Sementara, di bagian konsultasi hanya ada tiga teller yang asik berbincang dengan nasabah. Sedangkan, dua teller lainnya hanya duduk dan sedia menunggu nasabah yang akan datang mengutarakan keluhan.

Corporate Secretary BRI Aestika Oryza Gunarto pun mengamini kalau kantor cabang mulai sepi. Bahkan, ia memproyeksikan transaksi di kantor konvensional akan terus menurun seiring dengan terdigitalisasinya masyarakat Indonesia.

Aestika memaparkan hingga akhir September 2022 tercatat jumlah jaringan kantor BRI berjumlah 8.629 kantor, menurun dibandingkan akhir tahun lalu yakni sebanyak 8.993 jaringan kantor.

“Ke depan, BRI akan terus melakukan penataan jaringan kerja, baik menambah atau mengurangi, agar lebih produktif dan efisien namun tetap efektif dalam memberikan layanan perbankan,” imbuhnya.

Ia tak menampik bahwa sepiunya kantor cabang karena banyak nasabah yang bertransformasi ke digital. Oleh karena itu, BRI pun mau tidak mau mengikuti pola transaksi nasabah tersebut.

Aestika mengklaim BRI menerapkan konsep hybrid bank dalam perbaikan bisnis proses, inovasi model bisnis, serta tata kelola jaringan kerja yang memadukan *digital capabilities*, *physical network*, serta layanan *financial advisor*. Ia meyakini harmonisasi ketiganya mampu menghadirkan layanan perbankan yang lebih efektif, efisien, dan terintegrasi sesuai *journey customer* dan masyarakat Indonesia.

Hal ini juga merupakan jurus dari bank pelat merah itu agar terus relevan dan menjaga nasabah tetap setia. Aestika mengatakan BRI telah memiliki super apps BRImo di mana telah terdapat lebih dari 100 fitur di dalamnya. Hingga akhir Desember 2022, tercatat user BRImo sudah mencapai 23,85 juta dengan volume transaksi mencapai Rp2.669 triliun.

Di sisi lain, lanjut Aestika, saat ini BRI juga telah memiliki bank digital yakni Bank Raya sebagai *digital attacker* yang masuk ke ekosistem digital mewakili BRI Group. Ini juga merupakan langkah transformasi digital dari perusahaan.

Menurutnya, strategi tersebut diambil dalam rangka menghadapi era digitalisasi perbankan ditambah dengan persaingan dengan Fintech. Sejak 2019, Bank Raya berhasil meluncurkan pinjaman digital melalui aplikasi digital Pinjam Tenang atau disebut PINANG.

PINANG adalah pinjaman berbasis digital yang merupakan produk pinjaman bank berbasis aplikasi.

“Aplikasi PINANG sudah fully digital dengan sistem digital verification, digital scoring dan digital signature,” kata Aestika.

Adapun saat ini transaksi digital di BRI mencapai 98 persen dari total transaksi, sementara untuk transaksi di jaringan kantor konvensional hanya bersisa sekitar 2 persen. Hal ini kian memperteguh sepiunya kantor cabang.

Bergeser sekitar 3 kilometer (km) dari kantor cabang Bank BRI Mampang Prapatan, suasana sepi juga terjadi di kantor cabang Permata Bank bilangan Kemang, Jakarta Selatan. Di tempat ini, keadaan tempat parkir juga lengang kendaraan.

Pemandangan di bagian dalam kantor cabang pun tak ada bedanya. Sejumlah teller memang ada yang sedang melayani nasabah, namun beberapa juga tampak kosong.

Seorang satpam di kantor cabang PermataBank bernama Totok pun menuturkan jumlah nasabah yang datang memang berkurang. Meski demikian, ia mengklaim masih ada nasabah setia yang datang, terutama untuk transaksi tunai.

“Setoran kan harus datang, kalau transfer kan masih bisa di Mobile X. Kalau setoran tunai ke sini (datang ke kantor cabang),” ujarnya.

Mobile X merupakan layanan perbankan digital dari Permata Bank.

Totok menuturkan sebelum pandemi nasabah yang datang ke kantor cabang bisa mencapai 50 orang lebih dalam setengah hari saja. Namun, saat ini yang datang hanya 25 hingga 30 nasabah saja.

Dari jumlah nasabah yang datang itu, ia menambahkan masih ada juga nasabah milenial yang setia hadir ke kantor cabang.

“Kalau yang muda masih ada lah,” kata Totok.

Sementara itu, Direktur Perbankan Ritel Permata Bank Djumariah Tenteram menyebut trafik nasabah yang datang ke kantor cabang menurun sejak pandemi covid-19 melanda Tanah Air pada 2020 lalu.

Meski tidak menyebut angkanya, Djumariah mengatakan penurunan itu terjadi imbas pembatasan mobilisasi dan transformasi layanan digital dari pihak bank itu sendiri. Menurutnya, pola baru ini pun turut membuat beberapa kantor cabang tutup.

“Jadi sekarang kita melihat banyak sekali ini bank-bank membatasi atau mengurangi jumlah kantor cabang,” ujarnya saat memberikan kelas pada peserta BJA, Selasa (10/1).

Djumariah menilai sejumlah bank mulai tersadar bahwa digitalisasi ini memberikan keuntungan berupa efisiensi dalam beroperasi. Di sisi lain, hal ini juga memberikan kenyamanan kepada para nasabah.

Digitalisasi menurutnya adalah sebuah keniscayaan seiring dengan pola hidup masyarakat yang makin akrab dengan teknologi. Dengan kata lain, perbankan pun harus mampu beradaptasi.

Oleh karena itu, Djumariah mengatakan pihaknya akan terus mengoptimalkan Permata Mobile X untuk menunjang kebutuhan nasabah. Adapun beberapa hal yang menjadi basis utama Permata Bank untuk mengebankan layanan digitalnya itu adalah dengan memperhatikan kemudahan penggunaan, kecepatan, fitur inovatif, dan keamanan.

“Jadi ini beberapa aspek yang memang harus jadi sesuatu yang diutamakan kalau kita ngomong mobile banking,” kata Djumariah.

Sekali lagi, digitalisasi itu berimbas pada sepiunya kantor cabang tadi. Bahkan beberapa ada yang tutup. Berdasarkan data dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK), jumlah kantor cabangnya terus merosot dalam beberapa tahun terakhir.

Lihat saja, pada 2019, dari total 110 bank kantor cabangnya ada 31.127 unit. Seiring waktu jumlah itu pun kian berkurang. Pada September 2021, dari total 107 bank kantor cabangnya adalah sebanyak 29.688 unit.

Namun, pada Desember tahun yang sama, kantor cabang kembali bertambah menjadi 32.399 unit. Nah, memasuki 2022, jumlah kantor cabang secara konsisten terus terkikis kembali.

Tercatat pada Januari 2022 jumlah kantor cabang ada 28.688 unit. Sedangkan, pada September 2022 jumlah kantor cabang tinggal tersisa 25.380 unit. Jika dihitung, sepanjang Januari-September 2022 ada 3.308 kantor cabang yang tutup.

Meski jumlah kantor cabang menyusut, jumlah dana pihak ketiga (DPK) di bank konvensional malah cenderung meningkat. Hal ini pun seakan memvalidasi upaya bank konvensional yang bertransformasi ke layanan digital tadi, berhasil dalam menarik uang nasabah.

DPK adalah dana simpanan masyarakat yang berupa tabungan, giro dan deposito dalam rupiah dan valuta asing. DPK juga merupakan sumber dana terbesar yang dimiliki oleh bank.

Coba tengok, pada Januari 2022 total jumlah DPK bank umum mencapai Rp7362 triliun. Adapun DPK tabungan mencapai Rp2.404 triliun yang terdiri dari Rupiah sebesar Rp2.227 triliun dan valas Rp176,7 triliun.

Pada Maret tahun yang sama, jumlah DPK naik menjadi Rp7.384 triliun. Sedangkan DPK dari tabungan mencapai Rp2.434 triliun atau 33,71 persen dari total DPK. Jumlah DPK tabungan itu terdiri dari Rp2.244 triliun Rupiah dan Rp189,98 triliun valas.

Selanjutnya, jumlah DPK kembali melonjak menjadi Rp7.602 triliun pada Juni 2022. Sementara, DPK pada tabungan naik menjadi Rp2.518 triliun yang terdiri dari Rupiah Rp2.326 triliun dan valas Rp192 triliun.

Pada September 2022 jumlah DPK kembali naik menjadi Rp7.647 triliun. Namun, untuk DPK dalam tabungan turun menjadi Rp2.252 triliun.

Oleh karena itu, tak heran Direktur Program Magister Manajemen sekaligus Pengamat Perbankan dari Indonesia Banking School (IBS) Batara Simatupang mengatakan sepi atau tutup kantor cabang bank konvensional berkelindan dengan bermigrasinya nasabah pada layanan digital.

Bank konvensional juga sudah memfasilitasi banknya dengan layanan perbankan digital. Oleh karena itu, menurutnya sepi atau tutup kantor cabang bukan karena semua nasabah beralih ke bank digital murni. Apalagi, secara umum nasabah yang membuka rekening di bank digital adalah nasabah yang memiliki rekening di bank konvensional.

Kantor Cabang Bank akan Tetap Eksis

Meski mulai sepi, Batara menilai keberadaan kantor cabang dan bank konvensional akan tetap eksis, apalagi kalau mereka menambah ekuitas.

Menurutnya, bank konvensional itu tidak akan kalah saing oleh bank digital. Sebab, munculnya bank digital memiliki keterbatasan hingga lima tahun kedepan saja.

“Keterbatasannya tentu karena bank digital yang belum mampu melayani transaksi bank yang lebih kompleks, seperti penerbitan Bank Garansi dan SBL (*stand by loan*), dan LC (*sight* ataupun *usance*),” ujarnya.

Batara melihat keberhasilan bank digital saat ini banyak tergantung dari ekosistem kelompok bisnis, bagi yang belum memiliki jejaring ekosistem dalam kelompok usaha, akan terseok-seok menciptakan profit. Apalagi dalam branding, mereka harus banyak bakar duit dalam proses marketing.

Di sisi lain, banyak rekening bank digital sangat tergantung dari perpindahan dari rekening bank konvensional. Fenomena bank digital yang marak belakangan ini, menurut Batara harus diakui sebagai pendulum maraknya layanan perbankan digital, bahkan layanan perbankan digital dapat melampaui layanan yang ada pada digital bank.

Dengan demikian, sebenarnya migrasi generasi milenial ke bank digital, tidaklah sepenuhnya terjadi. Sebagai contoh, rekening payrolls (rekening gaji) hampir semuanya berada di bank konvensional, kecuali payroll pada bank digital itu sendiri.

Otomatis sepanjang perusahaan masih mempercayakan rekening payroll pada bank konvensional, maka sepanjang itu rekening kalangan milenial tetap akan berada pada bank konvensional.

“Apalagi kalau perusahaan dimaksud memiliki ikatan transaksional seperti fasilitas kredit misalnya, maka ini akan menjadi domain bisnis bagi bank konvensional,” sambung Batara.

Ia menambahkan bank konvensional juga tidak akan kalah saing oleh bank digital. Sebab, bank digital masih belum mampu melayani pinjaman-yang relatif besar, seperti untuk *non-cash loan* (ekspor-impor dan *trade financing*).

Artinya, bank digital sampai saat ini bukanlah pilihan sebagai bank untuk rekening primer, tetapi sebagai rekening sekunder. Terlebih, ukuran di bank digital adalah bukanlah pada banyaknya jumlah rekening, melainkan keuntungan akan tercipta dari banyaknya transaksi bulanan atau dikenal dengan MAU (*monthly active users*).

Meski begitu, Batara mengatakan di era saat ini bank konvensional harus tetap melakukan *hybrid strategy*, yaitu dengan melakukan pelayanan secara serentak: layanan cabang secara konvensional dan layanan digital.

Setali tiga uang, Pengamat Perbankan dari Binus University Doddy Ariefianto juga membenarkan kalau jumlah kantor cabang akan terus berkurang. Namun, ia yakin kantor cabang masih akan tetap ada.

ia menuturkan digitalisasi operasional perbankan itu tak terelakan. Pasalnya, hal ini lebih memberikan kemudahan kepada pihak bank maupun nasabah.

Untuk pihak bank, mereka bisa menekan biaya pembangunan kantor dan biaya operasionalnya. Sedangkan, bagi nasabah digitalisasi lebih membuat urusan dengan perbankan lebih praktis.

“Saya kira akan berlangsung terus, akan ada pengurangan kantor cabang,” ujar Doddy.

Ia pun menegaskan tergerusnya jumlah kantor cabang itu bukan semata-mata karena keberadaan bank digital yang kian marak. Menurutnya, sepi atau tutupnya kantor cabang lebih disebabkan karena bank konvensional sendiri yang menyediakan layanan digital.

Saat ini hampir semua bank konvensional berskala besar memiliki layanan digitalnya sendiri. Dengan begitu, para nasabah bisa melakukan aktivitas perbankan hanya melalui aplikasi.

Di sisi lain, digitalisasi ini pun membuat batas antara bank konvensional dan bank digital kian kabur. Doddy juga mengatakan perbedaan antara bank digital dan bank konvensional hampir tidak ada lagi.

“Sekarang sudah gak cukup lagi mereka bilang ‘saya bank digital’ karena bank konvensional juga sudah digital,” tegasnya.

Ihwal alasan kantor cabang bank konvensional akan tetap dibutuhkan, menurut Doody salah satunya karena masyarakat yang ingin menyimpan uang dengan jumlah besar lebih ‘tenang’ bertransaksi langsung alias tatap muka dengan petugas.

Apalagi, bisnis bank adalah bisnis kepercayaan. Nah, berbicara kepercayaan, nasabah membutuhkan interaksi manusia saat ingin menaruh uang dengan jumlah besar. Hal ini untuk meyakinkan dirinya sendiri.

“Kalau saya taruh uang Rp500 miliar, saya gak ketemu orang (petugas bank), saya gak yakin. Jadi kantor cabang, ya bankir fisik itu saya kira tetap ada, cuma akan jauh lebih sedikit dibanding saat ini, bukan berarti akan hilang,” ucap Doddy.

Sumber

<https://www.cnnindonesia.com/ekonomi/20230131140739-78-907060/kecamuk-perang-bunga-simpanan-di-era-bank-digital>

<https://www.cnnindonesia.com/ekonomi/20230131140439-78-907055/terpikat-bunga-simpanan-selangit-di-bank-digital>

<https://www.cnnindonesia.com/ekonomi/20230131155159-78-907142/tergilas-digitalisasi-kantor-cabang-bank-riwayatmu-kini>



Ririn Oktaviani

Bisnis Indonesia

Ririn Oktaviani merintis karir sebagai reporter televisi di MNC Media Group pada 2016-2022. Ririn lantas melanjutkan karir sebagai jurnalis bidang hukum dan ekonomi di Bisnis Indonesia sejak Mei 2022 hingga saat ini. Pendidikan Sarjana diselesaikan di jurusan perpajakan Universitas Gadjah Mada, dan Pasca Sarjana di Jurusan Hukum Pidana Universitas Indonesia.

Potensi Perbankan Syariah di Tengah Tuntutan Spin Off

Kebijakan spin off unit usaha syariah (UUS) yang semula wajib dilaksanakan



Royandi Hutasoit

Tribun Medan

Royandi Hutasoit menjadi Jurnalis Tribun Medan sejak 7 Tahun lalu. Dia mulai dengan liputan di desk komunitas, kemudian menjadi reporter khusus daerah Siantar dan Simalungun hingga kini dipercaya menjadi reporter liputan khusus.

Modal Perbankan Bawa Durian Medan Naik Kelas

Kota Medan adalah kota yang terkenal dengan aneka kulinernya, salah satunya adalah durian. Tak hanya dalam bentuk buah, durian yang sudah diolah menjadi aneka makanan juga turut diburu, seperti pancake durian, kolak durian, bolu durian dan yang terkini diolah menjadi kopi durian.

Durian awalnya adalah bisnis musiman. Namun kini sudah bertransformasi menjadi kuliner yang tersedia setiap harinya. Bahkan buah yang memiliki aroma semerbak ini juga sudah menjadi kuliner yang tak hanya bisa ditemukan di pinggir jalan, tapi sudah tersedia di tempat nongkrong kekinian.

Perkembangan bisnis buah berduri ini di Kota Medan tak terlepas dari tangan dingin Zainal Abidin Chaniago, pemilik gerai Ucok Durian. Pria asal Sumatera Barat ini berhasil membuat gebrakan di bisnis kuliner ini. Ia mampu menyediakan stok buah durian setiap harinya. Kualitasnya pun selalu yang terbaik, sehingga para pembelinya hampir tak ada yang kecewa. Bahkan pembeli bisa memesan sesuai selera, mulai dari yang rasanya manis hingga rada-rada pahit.

Pria yang kerap dipanggil Bang Ucok ini memulai bisnisnya dari pinggir Jalan Iskandar Muda pada tahun 1980-an. Saat itu dia menjajakan duriannya di atas trotoar. Modal awalnya pun berasal dari urunan keluarganya senilai Rp 1.3800.000. Setelah bertahun-tahun berjualan, dia pun mulai berpikir untuk mengembangkan bisnisnya.

“Pengalaman bertahun-tahun jual durian melahirkan banyak ide di kepalaku. Tapi waktu itu saya tak bisa langsung mengeksekusinya. Kenapa? Karena terkendala modal. Durian kan dianggap bisnis musiman pada masa itu, jadi tak mudah dapat modal,” ujarnya, Kamis (14/1/2023).

Karena sudah yakin bisnisnya bisa maju, Ucok pun memberanikan diri mendatangi berbagai bank untuk mengajukan pinjaman (kredit). Semua bank yang dia datangi menolak memberi pinjaman. Meski pengajuan pinjaman ditolak tetapi ada dua bank yang memberikan masukan kepadanya supaya pinjamannya disetujui. Pelan-pelan dia pun mulai membranding bisnis duriannya dan memperbaiki catatan *cash flow*nya. Belakangan pinjamannya pun disetujui dua bank.

“BNI dan Mandiri yang mau kasih pinjaman. Masing-masing Rp 10 Juta. Jadi modal ku tambah Rp 20 Juta. Pada waktu itu uang Rp 20 Juta sudah besar sekali. Jadi itulah modal ku membangun Ucok Durian yang kalian kenal sekarang. Tanpa Bank Mandiri dan BNI, Ucok Durian yang sekarang tidak ada. Bahkan mungkin bisnis Durian di Kota Medan tak maju pesat sekarang,” katanya.

Saat menyakinkan bank, Ucok menunjukkan *cash flow* usahanya yang saat itu cukup menjanjikan. Tak hanya itu, dia juga memaparkan strateginya bisa menyediakan buah durian berkualitas setiap harinya karena sudah mempunyai data musim durian di daerah dan sudah membangun komunikasi dengan para petaninya. Hubungannya dengan para petani dijaganya dengan modal kejujuran dan selalu bersikap profesional saat jual beli.

Setelah menjaga hubungan dengan pemasok, Ucok juga mengubah cara melayani konsumennya. Tak ada lagi kebohongan, seperti yang kerap dilakukan para penjual buah durian saat itu. Bahkan dia meminta pembelinya mengembalikan buahnya jika rasanya tak enak, atau ada yang busuk.

Seiring waktu buah durian pun menjadi primadona. Banyak usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) yang menjadikan buah durian sebagai bahan olahan, seperti pancake durian, bolu durian, es-krim durian hingga kopi durian. Hal ini juga membawa bisnis Ucok Durian kian meningkat. Mereka menjadi pemasok utama karena stok duriannya tersedia setiap hari.

“Awal-awal dulu buah duriannya saja yang laku. Kemudian berkembang terus karena makin banyak yang menjadikan durian jadi bahan olahan. Nah buah yang tak begitu disukai pembeli mereka tampung. Nah kalau sekarang makin maju lagi. Mulai dari kulit, biji hingga daging duriannya jadi sumber cuan,” ujarnya.

Kini Ucok Durian pun bisa menghasilkan omset paling sedikit Rp 60 juta per harinya dan bisa mencapai ratusan juta saat pengunjungnya ramai. Keberhasilannya membawa bisnis durian naik kelas pun membuatnya tak lagi kesulitan mendapatkan bantuan permodalan dari bank. Hanya bermodal telepon, maka pinjamannya segera disetujui.

Kebutuhan masyarakat yang demam media sosial akan tempat unik untuk berswafoto juga membawa perkembangan penting bagi perkembangan bisnis durian di Medan, seperti yang dialami Sibolang Durian. Gerai durian yang dikonseptkan seperti tempat kongkow kekinian membawa bisnis Sibolang Durian terkenal dalam waktu yang singkat, bahkan menjadi pesaing Ucok Durian yang sudah melegenda di Medan.

Di Sibolang durian ada ruang terbuka yang cukup luas dan menjadi titik favorit para pengunjung yang ingin menikmati buah dengan kulit berduri itu. Tidak ketinggalan, berbagai ornamen di seperti replika mobil Volkswagen ‘kodok’ yang dipadukan dengan replika durian, serta rumput sintetis berwarna hijau dan puluhan lampu yang bergelantungan, benar-benar menunjukkan bahwa Si Bolang membawa konsep anak muda yang glamor.

“Kita selalu mengutamakan keinginan konsumen. Jadi biar pengunjung betah, kami tawarkan lokasi yang nyaman dan menarik perhatian. Hasilnya adalah yang kita lihat di Sibolang Durian yang menjadi tempat tujuan utama di Kota Medan untuk menikmati durian,” ujar Wiliam pemilik Sibolang Durian, Selasa (17/1/2023).

Terpisah Ketua UMKM Sumatera Utara, Ujianna Sianturi menjelaskan bahwa banyak UMKM di Sumatera Utara ini yang terbantu dengan program-program perbankan, terutama di era pandemi yang membatasi orang-orang berinteraksi terutama program digitalisasi di perbankan.

Para UMKM terbantu mulai dari mendapatkan modal yang kini serba online dan juga saat pelanggan mereka melakukan transaksi jual beli produk yang dijualnya seperti dari *mobile banking* dan Qris.

Di awal, program digitalisasi perbankan sulit bagi UMKM, namun pandemi covid 19 membuat mereka semakin cepat belajar dan mampu memanfaatkan teknologi digital. Bahkan kini banyak UMKM di Sumut yang 100 persen berjualannya secara online.

“Modal perbankan sangat membantu UMKM. Terutama Kredit Usaha Rakyat (KUR). Ada dari Bank Sumut, Bank BRI, Bank BNI, Mandiri, dan Bank Permata. Cerita manis UMKM berkembang berkat bantuan kredit bukan cuma dialami Ucok Durian. Banyak yang bernasib serupa,” ujarnya Selasa (24/1/2023).

Meski banyak UMKM terbantu modal perbankan, Ujianna tak menampik masih ada UMKM yang belum tersentuh modal perbankan. Untuk itu dia meminta kiranya UMKM terkendala modal, supaya menghubungi asosiasinya karena hal tersebut adalah salah satu tugasnya. Tak melulu soal permodalan. Mereka juga membantu UMKM mencari pasar dengan harga jual yang kompetitif.

“Saya sudah bertahun-tahun mengeksport komoditas yang diproduksi UMKM. Dari pengalaman, saya mendapatkan celah untuk meningkatkan kesejahteraan UMKM, salah satunya dengan memperjuangkan komoditas dalam program *fair trade*. Program *fair trade* membantu UMKM mendapatkan harga yang lebih mahal dari harga biasanya,” ujarnya.

Kredit Perbankan Secara Online

Terkait dengan modal atau kredit Bank Mandiri ke UMKM, Regional CEO I/ Sumatera 1 Lourentius Aris Budiyo mengatakan tak hanya bisnis durian yang terbantu dari kredit yang mereka salurkan. Total hingga Desember 2022 mereka sudah memberikan kredit kepada 47.398 UMKM dengan portofolio sebesar Rp 3,3 T.

“Setiap pemberian modal atau kredit ke UMKM pada dasarnya adalah sama dikarenakan mengacu kepada prinsip dasar pemberian kredit yaitu prinsip 5C (*Character, Capacity, Capital, Condition dan Collateral*),” ujarnya, Selasa (24/1/2023).

Kata Aris saat memberikan kredit ke UMKM Mandiri sudah memberikan layanan serba digital melalui Digital Kredit UMKM (DigiKu) dengan fitur menarik seperti tanpa agunan, suku bunga bersaing, proses kredit cepat dan mudah.

“Persyaratan dokumen sederhana yaitu KTP dan Foto Selfie saja, bahkan para UMKM tidak perlu datang ke cabang,” ujar Regional CEO I/Sumatera 1 Lourentius Aris Budiyo.

Tak hanya itu, Bank Mandiri juga mempunyai layanan digital yaitu *Livin’ by mandiri* yang menyediakan data tabungan dan pinjaman sehingga nasabah juga dapat memantau perkembangan dana dan pinjaman.

Pascapandemi Covid-19, debitur Bank Mandiri sudah banyak yang beralih dari metode penjualan offline ke Digital seperti melalui media sosial, e-commerce, dan sebagainya. Oleh karena itu, transaksi UMKM dengan pelanggannya pun semakin terbantu melalui aplikasi layanan Digital Bank Mandiri seperti *Livin’ by mandiri*, Qris dan Agen Mandiri.

Hal senada juga disampaikan Pemimpin Risiko Kredit Usaha Kecil BNI Medan, Endang Panjaitan. Menurutnya BNI memang selalu jeli melihat peluang membesarkan bisnis UMKM di Sumatera Utara, seperti Uco Durian.

“Tak hanya Uco Durian. Banyak UMKM mitra BNI yang bisnisnya juga maju. Uco Durian hanya salah satunya. Mengembangkan bisnis UMKM memang menjadi salah satu tugas yang kami emban, dan puji Tuhan tugas ini berjalan baik,” ujar Endang, Selasa (24/1/2023).

Menurutnya BNI selalu memberikan kesempatan kepada UMKM yang mempunyai potensi berkembang seperti Uco Durian untuk mendapatkan kredit usaha rakyat (KUR). Total KUR yang bisa diberikan pun mencapai Rp 100 juta dan tanpa agunan.

Tak kalah dari Bank Mandiri, kini BNI juga mengandalkan pengajuan kredit secara online. Berkat program ini mereka sudah bisa menjangkau lebih banyak UMKM di Sumatera Utara. "Digitalisasi ini sangat banyak membantu kami untuk terus mendorong UMKM naik kelas. Kiranya di tahun 2023 penyaluran kredit UMKM kami bertumbuh dengan baik," ujarnya.

Meski mereka sangat terbantu digitalisasi, BNI hingga kini masih terus membuka kantor cabangnya untuk melayani UMKM. Hal ini dilakukan guna mengakomodir UMKM yang masih membutuhkan kehadiran BNI secara langsung.

Ke depan pemberian kredit kepada UMKM tetap menjadi prioritas BNI. Namun BNI akan mengoptimalkan kredit kepada UMKM yang berorientasi ekspor guna mendukung UMKM Go Produktif, Go Global dan Go Digital melalui program BNI Xpora.

Apa yang diterapkan Bank Mandiri dan BNI juga sudah diterapkan oleh Permata Bank seperti yang disampaikan oleh Djumairah Tenteram, Retail Banking Director Permata Bank. Semua program digital yang mempermudah nasabahnya sudah terdapat di aplikasi PermataMobile X.

"*Mobile banking* kita sudah mengakomodir seseorang melakukan pinjaman secara online. Tapi tak berpaku pada hal ini saja. Kita juga masih membuka branch kita untuk dikunjungi, baik untuk keperluan Kredit dan aktivitas lainnya," ujarnya.

Bahkan saat ini, lanjut Djumairah Tenteram Permata Bank juga mengadopsi kehidupan nasabah yang serba digital saat ini ke kantor cabangnya. Sehingga para nasabah yang datang ke Permata Bank merasa nyaman dan kebutuhan mereka akan teknologi terjawab di kantor cabang Permata Bank.

Durian Premium di Pinggir Jalan

Normansyah Sembiring tampak cekatan menyusun buah durian yang baru dibelinya dari seorang agen, di atas becak barangnya. Buah yang dijuluki rajanya buah ini disusun berdasarkan ukuran, yang nantinya jadi pembeda harga saat diajakan di Jalan Sei Sikambing bersama puluhan pedagang lainnya. Sepanjang Jalan Sei Sikambing Kota Medan memang dikenal sebagai salah satu pusat niaga buah durian.

Para pedagang durian di Sepanjang Jalan ini mulai memulai aktivitas berjalannya sejak pukul 08:00 wib dan akan berakhir pada pukul 12:00 wib. Buah yang diajakan di sepanjang jalan ini adalah buah pilihan, yang kualitasnya tak jauh dari yang dijual dua gerai durian terkenal di Kota Medan seperti Sibolang Durian dan Ucok Durian. Tentu harganya lebih murah.

Pelayanan yang diberikan dua gerai durian terbesar di Medan juga berlaku di tempat ini, seperti kita akan dipilhkan durian terbaik, dan jika itu tak enak maka bisa kita kembalikan. Namun yang tak kita dapat hanya soal suasana tempat, dimana kita akan bersantap durian di pinggir jalan bermodal duduk di kursi plastik.

Pun demikian, pembeli durian di tempat ini juga banyak yang berkantong tebal dan punya mobil mewah. Rata-rata mereka adalah orang-orang yang tak begitu suka keramaian atau sorotan. Seperti pasangan Nisa dan Yeung, yang mengaku lebih menyukai makan durian di lokasi ini karena di tempat kuliner seperti Ucok Durian sangat ramai.

"Ramai sekali di sana. Di sini lebih tenang. Tak banyak orang. Toh durennya sama. Kan enakya aja yang kita mau. Kalau mau suasana berbeda. Tinggal beli dari sini dan bawa ke rumah," ujar Nisa, Minggu (15/1/2023).

Apa yang disampaikan Nisa, dibenarkan Normansyah. Banyak pelanggannya memang orang yang tak begitu suka keramaian, dan rata-rata orang berdompet tebal. “Bukan cuma pelanggan saya. Pelanggan teman-teman yang lain juga banyak yang berduit. Itu semua karena kualitas durian kita terjamin,” ujarnya.

Tak hanya di Jalan Sei Sikambing, di Sepanjang Jalan Jamin Ginting, tepatnya daerah Simpang Pos, juga terdapat juga pusat niaga durian. Namun berbeda dengan yang ada di Jalan Sei Sikambing. Di sini pedagang durian menjual durian berdasarkan musimnya dan rata-rata durian yang dijual adalah buah durian dari Sumatera Utara.

Kuantitas buah yang dijajakan di daerah ini juga lebih banyak. Ukuran yang dijual juga beragam. Harganya juga lebih murah. Namun kualitas buahnya tak sebagus yang dijual pedagang di Sei Sikambing maupun yang dijual di Ucok Durian maupun Sibolang.

“Kita di sini langsung nampung Durian yang dibawa dari daerah. Kita belinya bermobil-mobil lah. Kita musiman. Tak selalu berjualan. Tapi kalau pas musim seperti sekarang. Banyak kita jual memang di sini,” ujar Bram Ginting, seorang pedagang durian di Simpang Pos, Minggu (15/1/2023).

Bram mengutarakan bahwa durian yang mereka jual rata-rata dari Sidikalang, dan terkadang ada dari Sibolga dan Parlilitan. Durian ini juga kadang mereka jual langsung kepada pedagang-pedagang kecil yang tersebar di Kota Medan, seperti daerah Pancing, Sunggal, Mandala dan Marelان.

“Ada banyak pedagang durian yang kecil-kecil di Medan. Mereka biasanya beli dari kami. Borongan lah belinya. Biasanya mereka pedagang musiman juga seperti kami. Saat lagi musim durian yah mereka jualan. Karena modalnya tak begitu besar, karena harganya cenderung lebih murah pas musim begini,” ujar Bram.

Durian Tigalingga Jadi Primadona

Dari sekian banyak asal durian yang dijual di Kota Medan. Para pedagang durian maupun penikmat durian meyakini bahwa durian yang berasal dari Tigalingga yang paling enak. Bahkan mereka tak masalah mengeluarkan kocek berlebih untuk mendapatkan durian dari daerah ini. Banyak yang mengatakan Tigalingga sebagai surganya bagi pecinta buah durian, bahkan ada ungkapan belum makan durian jika belum makan Durian Tigalingga.

Tigalingga merupakan salah satu kecamatan yang ada di Kabupaten Dairi, Sumatera Utara. Ibu Kota Kecamatan Tigalingga berada di Desa Tigalingga. Kecamatan Tigalingga berjarak sekitar 180 Km dari Kota Medan atau sekitar 5 jam perjalanan. Untuk menuju ke Tigalingga, dapat ditempuh dengan kendaraan pribadi atau angkutan umum yang banyak tersedia di Kota Medan dengan tujuan kecamatan Tigalingga, Kabupaten Dairi.

Tigalingga juga merupakan salah satu daerah penghasil buah durian terbaik yang ada di Provinsi Sumatera Utara (Sumut). Durian Tigalingga bahkan sudah dipasok hingga ke luar kota, seperti Pekanbaru, Batam, Kepulauan Riau, Palembang, Aceh dan Padang.

Kelebihan buah Durian Tigalingga ini terletak pada dagingnya yang tebal dan bijinya yang kecil.

Biasanya, produksi buah durian khas Kabupaten Dairi ini berlangsung dari awal bulan Desember hingga pertengahan bulan Januari.

Sanjaya Situmorang, salah seorang warga Tigalingga yang memiliki pohon durian mengatakan bahwa memang durian dari daerahnya cukup terkenal dan banyak diminati pecinta durian. Namun meski banyak peminatnya, tak membuat mereka mempunyai nilai tawar yang tinggi dipersoalkan harga. Semuanya ditentukan oleh agen penampung.

Apa yang ditentukan agen penampung durian tak bisa mereka tolak, karena ketika buah durian sudah matang harus langsung dijual, selain karena rasanya bisa berubah, para petani juga membutuhkan uang cepat untuk membeli kebutuhan sehari-hari petani.

"Harganya jauh sekali dari yang kalian beli di Medan sana. Kalau kalian beli 100 ribu di Medan. Di sini harganya paling 20 sampai 30 ribu. Bahkan sering kali di bawahnya. Cuma karena butuh, ya dijual segitu," ujarnya, Minggu (8/1/2023)

Sanjaya menjelaskan bahwa petani durian di Tigalingga, bukanlah petani yang memfokuskan kegiatannya membudidayakan durian, tapi lebih pada sebagai sumber penghasilan tambahan. Tapi kini seiring banyaknya permintaan akan durian dari Tigalingga warga sudah berani berinvestasi dalam jumlah yang besar untuk menanam durian.

"Awal-awalnya durian ini ditanam di pinggir perladangan. Jadi hampir semua penduduk punya durian. Tapi tak banyak. Adalah minimal 10 batang durian dari masing-masing keluarga. Tapi sekarang, pemilik modal yang benar-besar itu sudah menanam durian dalam skala perkebunan," ujarnya.

Mariana Tamba, petani durian di Tigalingga lainnya juga memberikan penjelasan yang sama terkait potensi bisnis durian di masa depan. Namun dia menyoroti belum hadirnya pemerintah untuk pengembangan buah berduri ini.

"Kita tahu kan durian Tigalingga, adalah komoditas spesial dari Kabupaten Dairi. Tapi kami para petani di sini belum spesial. Tetap begitu-begitu saja. Setahu saya hampir tak ada program dari pemerintah untuk memajukan komoditas ini," ujarnya, Minggu (8/1/2023)

Mariana pun berharap kiranya mereka petani durian mendapat perhatian lebih, karena komoditas yang mereka hasilnya sangat diminati dan membuat nama Dairi harum seperti harumnya buah durian.

"Maunya ada pendampingan supaya hasilnya semakin bagus. Kemudian dilakukan penentuan varietas durian dari daerah kami secara spesifik. Karena sekarang banyak yang mengaku duriannya dari Tigalingga padahal itu dari daerah lain, misal dari Aceh sana," ujarnya.

Sumber:

<https://medan.tribunnews.com/2023/02/02/modal-perbankan-bawa-durian-medan-naik-kelas>

<https://www.google.com/amp/s/medan.tribunnews.com/amp/2023/02/02/menikmati-durian-premiun-di-pinggir-jalan-hingga-durian-tigalingga-jadi-primadona>



Sanya Dina

LBKN Jakarta

Sanya Dinda lulus dari Bahasa dan Sastra Indonesia UGM pada 2018. Selama kuliah, Sanya pernah terlibat dalam pers mahasiswa Dian Budaya dan BPPM Balairung. Sanya menjadi pekerja media sejak 2019. Sekarang Sanya adalah pewarta tulis di LKBN Antara sejak 2021 dan kontributor lepas Konde.co.

Menilik Dampak Digitalisasi Layanan Perbankan terhadap Kantor Cabang



Lilis (26) berkeinginan membuka rekening bank baru di tengah penyebaran pandemi COVID-19 pada 2020. Saat itu, ia sebetulnya telah memiliki rekening bank, tetapi kemudian ia tak pernah gunakan karena potongan biaya administrasi per bulan yang cukup besar.

Ia memilih melakukan berbagai macam transaksi secara langsung atau menggunakan uang *cash*. Namun kemudian, pada satu titik, ia dituntut harus memiliki rekening bank untuk suatu keperluan.

Hanya saja, karena saat itu pandemi COVID-19 masih menyebar, ia enggan datang langsung ke kantor cabang bank untuk membuka rekening. Seorang kawannya menginformasikan kalau ia bisa melakukan pembukaan rekening PT Bank Central Asia Tbk (BCA) melalui aplikasi. Setelah memperhitungkan biaya administrasi bulanan, Lilis yang bekerja di Yogyakarta pun merasa cocok dengan penawaran BCA.

"Aku malas *banget* kalau harus ke kantor cabang karena harus antri. Belum lagi, saat kita datang, belum tentu kita langsung dilayani karena, kalau kita datang di siang hari, *teller* bank terkadang perlu istirahat," katanya kepada Antara, Sabtu (21/01).

Lilis pun mengunduh aplikasi BCA Mobile, setelah menyiapkan dokumen yang dibutuhkan, salah satunya Kartu Tanda Penduduk (KTP). Setelah memasukkan data diri dan melampirkan berkas yang dibutuhkan, seorang *teller* menghubunginya melalui fitur telepon video yang terdapat dalam aplikasi.

"Pembukaan rekening melalui aplikasi sangat memudahkan, karena waktu itu pandemi COVID-19 masih menyebar. Kalaupun sudah *nggak* pandemi, pembukaan rekening lebih baik seperti itu karena antri di bank tidak selalu nyaman," katanya.

Ia sebetulnya sempat sulit melakukan verifikasi tanda tangannya yang tidak sama dengan tanda-tangan di KTP. Namun, kendala tersebut akhirnya bisa diatasi oleh bantuan teller. Semua itu dilakukan tanpa datang ke kantor cabang.

Menurutnya, selama seorang nasabah sudah memiliki pemahaman terkait teknologi dan penggunaan aplikasi perbankan di ponsel pintar mereka, pembuatan rekening bank secara digital seharusnya tak sulit.

"Tapi aku tidak memiliki kartu debit. Jadi kalau aku mau melakukan transaksi di beberapa *merchant*, aku *nggak* bisa menggunakan kartu debit. Tapi untungnya sekarang sudah ada QR Indonesian Standard," imbuhnya.

Lilis merupakan salah satu nasabah yang diuntungkan oleh digitalisasi berbagai layanan perbankan. PT Bank Central Asia Tbk (BCA) mengatakan telah melakukan digitalisasi untuk berbagai layanannya dari mulai transfer, pengisian dompet digital, hingga pembukaan rekening.

Executive Vice President Corporate Communication & Social Responsibility BCA Hera F Haryn menyebut frekuensi transaksi via channel digital terus meningkat seiring dengan pertumbuhan jumlah nasabah di BCA.

Meskipun demikian, nilai transaksi di kantor cabang masih berkontribusi sekitar 36 persen dari total transaksi BCA di sembilan bulan pertama tahun 2022.

Kantor Cabang Digital

Hingga Desember 2022, BCA memiliki 1.247 kantor cabang yang tersebar di berbagai wilayah di Indonesia. Jumlah tersebut pun meningkat dibandingkan jumlah kantor cabang pada 2019 yang sebesar 1.220.

Untuk menyesuaikan dengan digitalisasi layanan perbankan, BCA pun mengembangkan kantor cabang digital sejak 2019.

“Mesin dan aplikasi digital dapat digunakan oleh nasabah secara mandiri. Mesin ini telah didukung oleh teknologi terkini, seperti biometrics untuk verifikasi nasabah,” kata Hera kepada Antara di Jakarta, Jumat (13/1).

BCA menyediakan aplikasi eBranch yang dapat digunakan nasabah untuk melakukan reservasi kedatangan dan mesin Customer Service (CS) Digital di beberapa kantor cabang untuk melakukan penggantian kartu.

Di samping itu, kantor cabang digital BCA juga menyediakan mesin eService untuk mempermudah nasabah mencetak buku tabungan dan mesin STAR Teller untuk nasabah memproses transaksi tarik dan setor tunai secara mandiri.

“Sebanyak lebih dari 80 persen di antara kantor cabang BCA saat ini telah menerapkan inovasi perangkat dan aplikasi pendukung digital,” imbuhnya.

Hybrid Banking

BCA mengatakan akan secara konsisten memberikan pelayanan secara hybrid, baik melalui channel digital maupun secara konvensional. Pada 2022 total volume transaksi BCA pun naik 36,8 persen *year on year* hingga 24,1 miliar transaksi, seiring dengan jumlah rekening nasabah yang bertambah 6,2 juta menjadi 34,7 juta.

Senada, PT Bank Rakyat Indonesia Tbk (BRI) mengatakan akan terus menerapkan konsep *hybrid banking* dalam proses bisnisnya. BRI pun menghadirkan lebih dari 590 ribu agen BRILink secara konvensional di tengah nasabah di seluruh Indonesia. Agen BRILink ini yang akan membantu masyarakat melakukan transaksi secara digital.

BRI tidak bisa mendigitalisasi layanan perbankan secara keseluruhan karena literasi digital nasabah bervariasi. Melalui *hybrid banking*, BRI mendigitalisasi layanan intinya, terutama untuk nasabah di kota besar yang berusia muda, agar tidak tertinggal tren digitalisasi layanan perbankan. Namun, BRI juga mempertahankan layanan perbankan konvensional bagi penduduk dengan literasi digital yang masih rendah.

Untuk menghadirkan layanan yang sesuai dengan karakteristik digital nasabah di satu wilayah, BRI memiliki program BRI Kode Desa (BRIKodes) guna memetakan kepadatan kepemilikan smartphone di desa atau kelurahan di Indonesia. Sistem BRIKodes juga memetakan kepadatan bisnis yang didukung oleh instrumen digital, seperti pembayaran melalui BI Fast, di daerah tersebut.

Sekretaris Perusahaan BRI Aestika Oryza Gunarto mengatakan penggunaan kantor cabang ke depan akan disesuaikan dengan tingkat literasi masyarakat di satu daerah. Penyebaran pandemi COVID-19 yang mengubah gaya hidup masyarakat pun diperkirakan akan mengurangi penggunaan kantor ke depan. Sebelum pandemi COVID-19, jumlah kantor cabang dan kantor cabang pembantu BRI tercatat mencapai 1.078. Jumlahnya menurun menjadi 1.029 pada kuartal III 2022.

“Adanya perubahan preferensi nasabah, digitalisasi dan perubahan kebijakan regulator menjadi katalis perubahan dalam lini distribution channel di BRI,” kata Aestika kepada Antara di Jakarta, Kamis (5/1).

Direktur Center of Economics and Law Studies (Celios) Bhima Yudhistira menyebut fungsi kantor cabang untuk melayani transaksi milenial dan generasi Z akan semakin menyusut. Kantor cabang akan digantikan tidak hanya oleh mesin Anjungan Tunai Mandiri (ATM), tapi juga oleh berbagai layanan di dalam aplikasi digital bank.

Karena itu, bank perlu memperhatikan lokasi pembukaan kantor cabang. Kantor cabang serta layanan konvensional, menurutnya, diperlukan di wilayah dengan masyarakat dengan tingkat literasi digital yang masih rendah.

“Kantor cabang bank bisa mendekati masyarakat yang juga berpotensi mengambil kredit, misalnya di kantong-kantong UMKM, seperti pasar tradisional. Karena masyarakat di pasar tradisional menjadi salah satu yang paling lambat adopsi digitalnya,” ucapnya, Jumat (27/1). ***

Digitalisasi bank dan karyawan

Meskipun berbagai layanan perbankan telah terdigitalisasi, bank tetap mempersiapkan karyawan di garis depan untuk sigap menghadapi berbagai persoalan nasabah yang berpotensi semakin kompleks ke depan. Executive Vice President Corporate Communication & Social Responsibility BCA Hera F Haryn menyebut tidak seluruh layanan perbankan dapat diakses secara digital melalui ponsel.

Oleh karena itu, BCA masih terus mengembangkan keahlian petugas garda depan baik customer service, teller, hingga satpam, sejalan dengan transformasi yang dilakukan kantor cabang.

“Transformasi menjadi cabang digital ini dilengkapi dengan pengembangan karyawan di kantor cabang yang lebih berfokus pada hubungan mereka dengan nasabah, dalam rangka memberikan pelayanan yang lebih bersifat personal,” kata Hera kepada Antara di Jakarta, Jumat (13/1).

Transformasi cabang digital dan peningkatan relationship dengan nasabah akan menjadi dua pilar utama dalam pengembangan layanan BCA di kantor cabang. Adapun, menurutnya BCA telah mulai mentransformasi kantor cabangnya menjadi kantor cabang digital sejak 2019.

“Secara keseluruhan, BCA mencermati bahwa keberadaan kantor cabang, pelayanan oleh karyawan, dan digitalisasi harus berjalan dengan beriringan, dalam rangka memberikan pelayanan yang terbaik sesuai dengan kebutuhan nasabah yang beragam,” kata Hera.

Siapkan cabang untuk selesaikan persoalan kompleks

Sementara itu, Sekretaris Perusahaan PT Bank Rakyat Indonesia Tbk (BRI) Aestika Oryza Gunarto mengatakan, BRI ke depan memfokuskan kantor cabang untuk memberikan layanan kepada nasabah dengan permasalahan yang lebih kompleks.

Untuk itu, BRI akan terus mempersiapkan talenta dengan keahlian yang relevan dengan kebutuhan industri. Berbagai program pengembangan kompetensi dan sertifikasi pun disediakan oleh BRI.

BRI juga memastikan tidak melakukan pemutusan hubungan kerja (PHK) karyawan sekalipun jumlah kantor cabang BRI terus berkurang. Sebelum pandemi COVID-19, jumlah kantor cabang dan kantor cabang pembantu BRI tercatat mencapai 1.078. Jumlahnya menurun menjadi 1.029 pada kuartal III 2022.

“Karyawan pada kantor yang ditutup akan dialihkan kepada kantor BRI lain, atau dialihkan menjadi penyuluh digital. Terdapat tiga fungsi utama dari penyuluh digital,” katanya.

Ia menyebut penyuluh digital berfungsi mengajari masyarakat untuk membuka rekening secara digital. Penyuluh digital juga dapat mengajari masyarakat bertransaksi secara digital. Di samping itu, peringatan agar masyarakat berhati-hati saat bertransaksi digital juga menjadi tugas penyuluh digital.

Adapun Direktur Teknologi dan Operasi Permata Bank Abdy Salimin menyebut bahwa sejak pandemi COVID-19, kantor cabang bank sempat dianggap tidak relevan, apalagi banyak bank digital yang bisa beroperasi dengan hanya satu atau dua kantor cabang.

Namun, menurutnya, layanan di kantor cabang bank masih memberikan banyak keuntungan kepada perusahaan. Kantor cabang juga bisa mendatangkan nasabah-nasabah baru.

Dalam lima tahun terakhir, menurutnya, laba yang diperoleh Permata Bank mengalami peningkatan. Namun hanya 5 persen dari laba tersebut yang disumbang oleh transaksi langsung di kantor cabang. Sebanyak 90 persen disumbang oleh transaksi melalui channel digital.

Permata Bank pun sempat berpikir untuk menutup lebih banyak kantor cabang, tetapi rencana itu tidak terealisasi melihat masih banyak nasabah yang datang ke kantor cabang.

“Banyak nasabah yang datang ke kantor cabang agar bisa segera dibantu kalau ada keperluan. Masalah-masalah nasabah yang datang biasanya lebih besar, jadi digitalisasi itu perlu tapi asisten digital juga perlu,” katanya.

Oleh karena itu, saat ini Permata Bank berusaha mengembangkan kantor cabangnya, mengikuti digitalisasi berbagai layanan bank.

“Jadi penggunaan kantor cabang lebih dioptimalisasi, dan ada juga yang diperbesar kantor cabang kami,” ucapnya beberapa waktu lalu.

Dampak digitalisasi bank terhadap pekerja

Ketua Serikat Pekerja PT Bank Danamon Tbk Abdoel Moejib menyebutkan digitalisasi di Bank Danamon telah mulai sejak sebelum COVID-19. Pada 2018, ia pun mulai melakukan pembahasan dengan pihak manajemen. Ia khawatir disrupsi digital akan mengubah model bisnis bank yang pada akhirnya membuat banyak karyawan tidak lagi dibutuhkan.

Namun sampai saat ini, menurutnya, pengurangan dan pergeseran profesi karyawan justru disebabkan oleh perubahan strategis bisnis, yakni penutupan salah satu segmen kredit, dan bukan karena digitalisasi layanan.

“Akibat dari perubahan strategi bisnis itu, karyawan yang tersisa diberi kesempatan untuk mengisi pekerjaan-pekerjaan di divisi lain, baik operasional, penagihan, penjualan, dan segala macam tergantung kapasitas dan kapabilitas masing-masing,” katanya kepada Antara, Jumat (13/1).

Ia menyebut pada 2020, Bank Danamon sempat melakukan Pemutusan Hubungan Kerja (PHK) terhadap karyawan di divisi Informasi dan Teknologi (IT). Peralnya, saat itu, proyek-proyek yang berkaitan dengan IT, seperti pengadaan laptop bagi karyawan, dapat diselesaikan oleh karyawan dari vendor. Akhirnya Bank Danamon menghilangkan pekerja di divisi IT.

Mulanya, Abdoel menentang PHK tersebut. Namun, setelah melalui proses negosiasi, pekerja di divisi IT yang terdampak justru menerima tawaran kompensasi dari pihak manajemen.

"Mereka akhirnya memilih PHK karena kompensasi yang disepakati memang besar. Kalau terus dipekerjakan, kompensasinya berpotensi lebih kecil," katanya.

Sebagian pekerja yang memilih untuk bertahan pun diberikan kesempatan untuk bekerja di divisi lain. Peralnya, Bank Danamon sudah sama sekali menghapus divisi tersebut. Penyelesaian proyek seperti pengadaan laptop karyawan saat ini sudah bisa dilakukan melalui aplikasi internal.

"Sekarang, mau keluhan, penggantian barang, atau apa, itu bisa dilakukan melalui aplikasi itu. Karena itu, kawan-kawan yang tadinya tenaga IT ditawarkan untuk diposisikan di divisi lain karena eksekusi yang berkaitan dengan IT sangat mudah," katanya.

Kantor cabang tetap relevan

Direktur Center of Economics and Law Studies (Celios) Bhima Yudhistira mengatakan ke depan kantor cabang bank tetap akan dibutuhkan terutama untuk melayani kelompok masyarakat yang lambat mengadaptasi teknologi digital dan lebih memercayai transaksi konvensional.

Di samping itu, kantor cabang bank juga diperlukan untuk basis penyaluran kredit bank, terutama kredit korporasi dan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) yang masih membutuhkan asesmen secara konvensional.

Kedua jenis kredit itu mengharuskan bank menemui langsung pelaku usaha yang mengajukan kredit dan melihat lokasi usaha mereka. Demikian pula, kredit lain seperti Kredit Pemilikan Rumah (KPR) juga masih membutuhkan asesmen konvensional.

Karena itu, ke depan, perbankan perlu mengembangkan keahlian karyawan di kantor cabang, terutama karyawan *account officer* yang akan melakukan asesmen terhadap pengajuan kredit.

Keahlian digital karyawan juga perlu diasah seiring dengan terdigitalisasinya berbagai layanan perbankan. Peralnya, nasabah yang datang ke kantor cabang juga akan membawa masalah yang berkaitan dengan digitalisasi yang lebih kompleks.

"Sebagai karyawan yang harus dirampingkan, sebetulnya bisa dipindah ke divisi Informasi dan Teknologi (IT) terutama untuk mengurus bagian keamanan siber yang banyak dibutuhkan saat ini. UX Designer untuk mengembangkan aplikasi perbankan juga masih banyak dibutuhkan," ucapnya kepada Antara, Jumat (27/1).***

Sumber:

<https://www.antaraneews.com/berita/3374637/menilik-dampak-digitalisasi-layanan-perbankan-terhadap-kantor-cabang>

<https://www.antaraneews.com/berita/3375570/digitalisasi-layanan-dan-dampaknya-terhadap-karyawan-perbankan>



Yulianus Magai

Wagadei.id

Yulianus merintis karir sebagai wartawan majalah Metro Papua pada 2019-2020. Pada 2020 dia mulai menulis untuk qureta.com sekaligus mengasuh blog di Kompasiana.com. Sejak 2020 menjadi jurnalis di Wagadei.com.

Pasar Mama Mama di Dogiyai, Perlu Ada Pengawasan

Dogiyai dikenal dengan Negeri Dingin, Negeri di Atas Awan dan Negeri Penuh Makanan. Itulah sebutan banyak orang terutama di kalangan anak muda, atau pelajar dan mahasiswa di berbagai kota di Indonesia.

“Soal makanan di Dogiyai benar adanya. Di Dogiyai soal makanan tidak bisa diragukan lagi, di sana ada Ubi (Yepo Nuta), Keladi (Nomoo), Sayuran (Idayaa), Daun Bawang, Kool, Buah-buahan, kacang Tanah (Kookaa), Wortel dan berbagai makanan lainnya itu ada di Dogiyai” .

Selain berbagai makanan dan sayuran, di Dogiyai juga ada Ubi Masak yang siap santap, yang disiapkan oleh mama-mama Papua di Dogiyai yang masih setia berjualan di emperan toko dan jalan raya Moanemani (Dogiyai). Mama mama betah tadah angin, hujan, dingin dan panas terik guna membiayai anak anaknya yang masih menempuh studi berbagai kota studi di Indonesia.

Alam Dogiyai selalu memberikan kehidupan kepada masyarakat di Dogiyai, makanan, sayuran yang segar langsung di panen dari Pabrik (Kebun) dan minuman segar yang bersumber dari Gunung itu benar adanya.

Tetapi bagaimana mengembangkan ekonomi yang ada di Dogiyai? Penulis ingin membahas bagaimana mengembangkan potensi ekonomi dan mata pencarian masyarakat di Dogiyai. Makanan dan minuman walaupun benar adanya, dan alam Dogiyai sebagai sumber potensi ekonomi. Kita harus melihat bagaimana mama-mama Papua memasarkan hasil Kebun mereka? Apakah di Pasar yang layak ataukah di emperan jalan Raya? Bagaimana mama mama Papua pasarkan hasil kebun mereka?

Di Dogiyai, tepatnya di Tokapo-Dogiyai, Pemerintah Daerah Kabupaten Dogiyai sudah siapkan Pasar khusus untuk mama mama memasarkan hasil kebunnya, namun sampai saat ini masyarakat Dogiyai atau mama mama Dogiyai yang masih aktif berjualan di emperan toko dan jalan raya itu tidak mau pindah dan berjualan di Pasar tersebut.

Penulis berpendapat, kebanyakan dari mereka berpikir dan merasa bahwa hasil kebun mereka lebih laku terjual jika mereka memasarkan hasil kebun tersebut di jalan raya dan emperan toko/kios (yang notabenehnya milik kaum pendatang). Bahwa bagi mereka (Mama-mama) jalan raya dan emperan toko/kios adalah tempat yang strategis dan banyak pembelinya. Karena biasanya banyak orang yang datang dari Deiyai, Paniai yang hendak ke Nabire.

Perlu Solusi

Sampai saat ini belum ada Dinas yang menggerakkan mama mama ke pasar yang sudah disiapkan oleh pemerintah daerah kabupaten Dogiyai.

Dalam upaya mendorong, pengembangan ekonomi di Dogiyai ini saya pernah menulis sebuah feature di wagadei.com dengan judul Kisah mama Papua jual hasil kebun di depan DPRD Dogiyai, dengan mewawancarai beberapa pihak di Dogiyai. Kepala Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Dogiyai, Petrus Makai mengatakan bahwa pihaknya telah membentuk Panitia Khusus (Pansus) untuk memindahkan Pasar Moanemani ke Pasar Baru Ekemanida Moanemani. “Dalam waktu dekat, paling lama bulan Agustus kami sudah mulai pindah Pasar (depan Gedung DPRD Dogiyai) ke Pasar Baru, yakni Pasar yang sudah kami sediakan,” kata Makai di ruangan kerjanya, Selasa (14/6/2022).

Dia berdalih betapa susahny mama-mama Papua diarahkan ke Pasar Baru Ekemanida, karena mereka sudah betah berjualan di sekitar DPRD Dogiyai. Lalu pihaknya mendata keseluruhan mama-mama yang berjualan di situ.

Pertama-tama dinasny mendata mama-mama yang memiliki KTP. Sebanyak 66 orang memiliki KTP, sedangkan 200 orang lainnya tak memiliki KTP.

“Setelah ada ini (data) sudah ada, kami akan bayar mama-mama berupa uang tunai Rp 3 juta. Itu untuk yang punya KTP dulu. Untuk yang tidak punya KTP kami akan bayar, tetapi setengahnya saja,” ujar Makai, sambil menunjukkan fotokopi KTP milik mama-mama di kantornya.

Setelah itu pihaknya akan lebih fokus, untuk mengawasi pemasaran di Dogiyai. Mama-mama tidak akan menjual hasil-hasil kebunnya di luar Kabupaten Dogiyai.

Untuk mengembangkan potensi ekonomi di Dogiyai tentu tidak mudah jika satu pihak saja ambil alih untuk kembangkan potensi ekonomi di Dogiyai Papua. Dengan melihat bagaimananya mama mama Papua Dogiyai yang memasarkan hasil kebun mereka di depan jalan utama Nabire Enarotali di moanemani.

Berkaitan dengan hal ini penulis pernah mewawancarai Kepala Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Dogiyai, Petrus Makai, Beliau mengatakan dalam waktu dekat, paling lama bulan Agustus kami sudah mulai pindah pasar (depan DPRD Dogiyai) ke Pasar Baru, yakni pasar yang sudah kami sediakan,” kata Makai di ruangan kerjanya, Selasa (14/6/2022).

Itu adalah salah satu upaya yang dilakukan oleh dinas terkait. Dengan itu melalui artikel ini penulis ingin menyampaikan kepada pemerintah daerah kabupaten Dogiyai agar kerja sama dalam upaya mengembangkan potensi ekonomi di Dogiyai dengan itu pengembangan Ekonomi paling mantap.

Perlu Pengawasan dari Pemda untuk pengembangan Ekonomi di Dogiyai. Polisi Pamong Praja (Polpp) musti bantu Dinas Perindustrian dan Perdagangan dalam upaya yang dilakukan Dinas Perindagkop guna mengembangkan ekonomi di Dogiyai karena penulis tahu untuk kemajuan suatu daerah baik di bidang ekonomi, pemerintah maupun dalam segala hal harus ada pengawasan yang dilakukan oleh pemerintah daerah atau dewan perwakilan rakyat daerah (DPRD) di daerah itu.

Penulis juga pernah menulis di wagadei.com dengan judul yang sama seperti di atas. Anggota DPRD Dogiyai dari Fraksi PPP, Mikael Kayame ketika ditemui di kantor DPRD Dogiyai berkata, Pemerintah Kabupaten Dogiyai sudah menyiapkan tempat untuk masyarakat Dogiyai di Topakpo, Distrik Kamuu, agar mereka dapat menjual hasil-hasil kebunnya.

Sayangnya masyarakat lebih memilih berjualan di pinggiran jalan, emperan dekat terminal Moanemani dan kantor DPRD Dogiyai. Menurut dia, kawasan ini dianggap lebih strategis untuk jualan, karena dapat dijangkau pembeli dari Kabupaten Paniai dan Deiyai. DPRD Dogiyai bahkan sudah membuat jalan untuk bisa dilalui pedagang atau pembeli dari Paniai dan Deiyai. Jalan itu berlokasi di belakang Pasar Moanemani, karena mama-mama berjualan di jalan raya.

“Tetapi itu tidak berhasil dan mama-mama masih jualan di depan jalan,” katanya.

Untuk itu upaya yang harus dilakukan oleh pemerintah daerah kabupaten Dogiyai adalah bersatu antara pemerintah, dewan perwakilan rakyat daerah Dogiyai, dinas Perindagkop kemudian membentuk Panitia Khusus (Pansus) lalu pindahkan mama mama Papua yang memiliki KTP dengan cara membayar sesuai dengan kata kepala dinas Perindagkop Petrus Makai jika demikian pengembangan ekonomi aman paling mantap dan mama mama Papua akan fokus dengan itu.

Apa langkah selanjutnya yang diambil Pemda Dogiyai? Larang makanan dari luar masuk ke Dogiyai.

Beberapa waktu yang lalu Pemerintah daerah kabupaten Dogiyai pernah melarang, makanan dari luar kabupaten Dogiyai masuk ke kabupaten Dogiyai, dengan melihat Dogiyai dikenal dengan kota banyak sumber potensi ekonomi seperti Ubi, Keladi, Sayuran, Daun Bawang, Kool, Buah-buahan, kacang Tanah, Wortel dan berbagai makanan lainnya itu. Semua ada di Dogiyai.

Peraturan yang diambil pemerintah adalah langkah awal peningkatan dan pengembangan ekonomi kreatif lokal di kabupaten Dogiyai, dengan itu penulis menilai itu adalah tahap awal kemajuan dan pengembangan ekonomi lokal kreatif.

Perlu melibatkan pemuda. Dengan melihat adanya pengangguran yang meninggi di Dogiyai, pemerintah daerah atau Kamar Adat Pengusaha Papua (KAPP) Dogiyai harus rekrut anak mudah yang punya keinginan dan kemampuan yang lebih agar terhubung dengan pengembangan ekonomi di Dogiyai, jika kita bersatu, kita bisa menuju Dogiyai Dou Enaa, "Dogiyai Bahagia".

Perjuangan Mama Papua di Pasar Mama-Mama

Ikan segar, sayuran, buah-buahan, bumbu dapur dan sagu tertata apik di lantai satu pasar mama-mama Papua. Mama-mama Papua duduk leseh beralaskan karung. Harap-harap cemas menunggu pembeli datang. Seorang perempuan paruh baya, Yohana Magai, adalah satu dari antara puluhan mama Papua yang mengais rezeki di pasar itu.

Mama Magai tak mengetahui pendapatan per hari dari jualannya. Namun ia menaksir antara Rp 60 ribu sampai Rp 100 ribu.

Hasil jualan itu digunakan untuk kebutuhan sehari-hari. Sebagiannya untuk membayar ojek pulang-pergi pasar.

“Bayar ojek pulang-pergi Rp 50 ribu. Jadi keuntungannya belum tentu. Selain itu kami juga ingat dengan kebutuhan keluarga,” kata Magai.

Mama Magai mulai jualan di pasar pada pukul 3 sore hingga pukul 4 sore, waktu Papua. Perjuangannya mengais rezeki hamper sehari hingga malam. Dia baru pulang pada pukul 10 malam bila jualannya laku. Atau setidaknya bila jualan itu sudah memenuhi kebutuhan harian dan sewa ojek.

Kadang-kadang Magai dijemput anaknya, yang menempuh pendidikan di salah satu universitas di Kota Jayapura.

“Kalau anak sibuk, saya ikut ojek dengan membayar ke mas-mas ojek,” kata Magai sambil merapikan sayur, ubi, dan pinang jualannya.

Di jantung Kota Jayapura, tak jauh dari Jalan Percetakan, tempat mama-mama berjualan itu, Bank Papua berdiri megah. Pada 4 Januari 2023, Wagadei menemui Pimpinan Divisi Bisnis Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) dan Konsumen, Abraham Krey.

Abraham Krey berkata, Bank Pembangunan Daerah (BPD) Papua menyiapkan program percepatan akses keuangan daerah (Papeda), untuk membantu para pelaku usaha mikro, kecil dan menengah di Kota Jayapura.

“Sejak tahun 2021, BPD bekerja sama dengan Pemprov dan OJK Papua meluncurkan program tersebut khusus untuk membantu pengusaha kecil,” kata Abraham.

Bank Papua membangun hubungan mitra kerja komunikasi dengan koperasi pasar mama-mama Papua, dan mengedukasi para pedagang di pasar mama-mama Papua, untuk membuka rekening di Bank Papua. Itu dilakukan untuk meningkatkan usaha berupa tambahan modal usaha melalui pembiayaan kredit Papeda Bank Papua.

Bank Papua juga bekerja sama dengan Dinas Perindustrian, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kota Jayapura melaksanakan sosialisasi tentang Kredit Usaha Rakyat (KUR) dan pembukuan sederhana, yang diikuti oleh pedagang di Pasar Youtefa. Beberapa dari pelaku usaha tersebut telah menjadi nasabah kredit di Bank Papua.

Krey berkata, salah satu keberpihakan Bank Papua dalam mendukung peningkatan perekonomian terhadap orang asli Papua adalah dengan kredit program Papeda. Program ini merupakan hasil kerja sama dengan OJK Provinsi Papua dan Papua Barat dengan Pemerintah Provinsi Papua dalam bentuk peraturan gubernur (pergub). Dinas Perindustrian, Perdagangan Koperasi, UKM dan Tenaga Kerja Provinsi Papua sebagai mitra kerja. Juga perusahaan Jaminan Kredit Daerah (Jamkrida) Papua.

Kredit Papeda memiliki tiga keunggulan, yaitu, platform maksimal yang diperoleh Rp 10 juta, tingkat suku bunga kredit 0% dan jangka waktu kredit satu sampai dua tahun.

Bank Papua juga melakukan pembinaan dan sosialisasi keuangan kepada setiap pelaku UMK, agar mereka dapat mengenal produk perbankan, dan bagaimana mengakses produk bank untuk keberlanjutan usaha yang dijalankan. Hal lain yang telah dilakukan yaitu dengan kegiatan pameran UMK yang diselenggarakan oleh Bank Papua dalam bentuk pasar murah. Kegiatan pasar murah melibatkan mama-mama Papua untuk berjualan di tenda yang telah disediakan.

Penerima bantuan program Papeda adalah masyarakat yang baru memulai usahanya, karena bantuan yang disediakan berkisar Rp 5 sampai Rp 10 juta. Dana sebesar itu diberikan tanpa bunga dengan angsuran selama dua tahun. Untuk tahun 2021 dialokasikan dana sebesar Rp5 miliar untuk program tersebut.

Namun, banyaknya persyaratan yang harus dipenuhi menyebabkan penerima masih terbatas. Akibatnya persyaratan bagi penerima direvisi. Penerima harus tidak memiliki piutang di bank lain dan membuat rincian terkait rencana penggunaan kredit tersebut.

"Mudah-mudahan dengan direvisinya persyaratan bagi penerima bantuan kredit dapat menjangkau lebih banyak pengusaha kecil agar bisa berkembang. Saat ini pengusaha kecil penerima program Papeda sebanyak 117 pengusaha yang lebih banyak bergerak di bidang usaha perdagangan untuk tahun 2022," katanya.

BPD Papua mengalokasikan dana sebesar Rp10 miliar. Pengusaha kecil yang dapat menikmati program Papeda yang disalurkan BPD Papua tersebar di Kota dan Kabupaten Jayapura, Keerom, Biak, Merauke, Mimika, Nabire, Jayawijaya, Lanny Jaya dan Kabupaten Paniai.

Sekretaris Solidaritas Pedagang Asli Papua (SOLPAP), Natan Naftali Tebai menyebutkan SOLPAP pernah ke bank dan menanyakan direktur Bank Papua. Mereka bahkan terus mengawal mama-mama Papua dalam memasarkan hasil kebunnya, dan mengelola bantuan yang diberikan oleh pihak manapun.

Mama-mama Papua di pasar mama-mama berjualan dengan membentuk kelompok, sesuai dengan jenis jualannya. Ada kelompok buah-buahan, sayuran, ikan asar, kios dan lain-lain.

"Jadi, masing-masing dalam kelompok. Kelompok ini punya ketua masing-masing. Jika ada sesuatu yang berurusan dengan jenis jualan atau bantuan yang datang dari pihak manapun ketuanya yang berurusan," kata Natan Tebai..

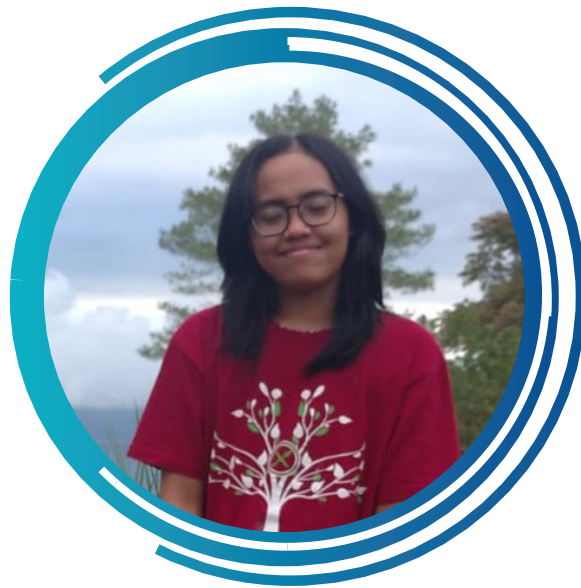
Pasar mama-mama Papua berlantai 4 dan berkapasitas 298 pedagang. Pedagang Mama-mama Papua yang terdaftar dan terverifikasi sebanyak 212 orang. Mama-mama Papua hanya menggunakan lantai 1. Ketiga lantai lainnya masih kosong.

Sebelum pasar mama-mama Papua dibangun, mama-mama Papua berjualan di Pasar Youtefa dan Pasar Hamadi. Namun kedua pasar ini semakin ramai. Mama-mama Papua pun tergeser karena pendatang mendominasi pasar.

"Karena adanya ketidakadilan tempat jualan di beberapa pasar, maka pasar itu dinamakan pasar mama-mama Papua. Pasar ini khusus untuk mama-mama Papua. Jadi, pasar ini bukan karena adanya otonomi khusus, tidak tetapi ini memang mama-mama sudah berjuang sejak tahun 1962," ujarnya.

Tebai mengatakan, SOLPAP menemani mama-mama Papua dalam pengembangan ekonomi. Mama-mama Papua bahkan kerap dipersulit saat kredit di bank.

"Mama-mama untuk kredit saja sangat susah sekali. Dipersulit dengan meminta berbagai persyaratan. Saat tertentu, seperti kedatangan presiden, menteri atau petinggi negara itu baru mereka berpura-pura peduli, tempel spanduk di depan pasar, agar dilihat pimpinan," kata Natan.



Zulfa Amira Zaed

WartaSuluh.com

Zulfa Amira Zaed saat ini fokus kepada isu HAM, lingkungan, dan ekonomi. Pengalamannya sebagai jurnalis lepas untuk Lokadata pada 2020 dan KanalDesa. Dia juga membangun media Amira.online sebagai transformasi dari AmiraRiau.com yang dirintis sejak 2015.

Zulfa merupakan fellows dari Climate Tracker Asia pada tahun 2022, fellows dari Mongabay pada tahun 2021 dan 2022, fellows dari Ekuatorial pada tahun 2019, fellows dari dari SIEJ kerjasama WWF pada tahun 2022.

Selain itu Zulfa pernah memenangkan berbagai perlombaan menulis, seperti lomba menulis yang diadakan oleh Yayasan Jari pada tahun 2021, kompetisi jurnalistik ekonomi digital oleh AJI dan Tokopedia, dan memenangkan lomba menulis tentang kekerasan seksual yang diadakan oleh FJPI kerjasama the Body Shop.

Paylater, Layanan Pembayaran E-Commerce Berkonsep Belanja Dulu Bayar Nanti



Belanja adalah satu hal yang pasti dilakukan dalam keseharian masyarakat urban. Baik besar maupun kecil nominalnya, tidak akan bisa dihindari setiap harinya. Karena hakikat dari belanja adalah untuk memenuhi kebutuhan hidup. Di masa melek digital, masyarakat juga dihadapkan dengan berbagai pilihan, mulai dari cara berbelanja, metode pembayaran, dan hal lain terkait keuangan. Masyarakat bisa memilih untuk berbelanja langsung di pusat perbelanjaan maupun di berbagai aplikasi e-commerce.

Sedangkan, untuk membayar, masyarakat bisa memilih berbagai cara pembayaran, mulai dari tunai dan non tunai seperti pembayaran dengan berbagai dompet digital (OVO, Gopay, dan sebagainya), kartu debit maupun kredit, serta mencicil dengan berbagai layanan digital.

Seperti Ria, bukan nama sebenarnya, seorang mahasiswi sebuah Universitas Negeri di Kota Jambi, dulu, masa awal kuliah ia membeli nasi bungkus di sebuah warung makan dekat kampus seharga 12 ribu rupiah secara langsung. Ia datang, memesan, lalu membayar. Baru kemudian nasi bungkus itu ia santap dengan nikmat di kamar kost miliknya.

Ria mengernyitkan dahi saat menceritakan masa-masa itu. Di tengah cuaca panas Kota Jambi, ia biasa menggunakan sepeda motor tua yang ia bawa dari kampung halamannya untuk mondar-mandir dari kos ke kampus, termasuk ke warung makan langganannya.

"Tiga tahun lalu, saya membeli nasi bungkus seharga 12 ribu rupiah, itu sudah bisa untuk dua kali makan, untuk siang dan sore," kata Ria.

Ria sengaja memesan nasi yang dipisah antara lauk pauknya. Menurut hematnya, itu akan lebih efisien untuk menyesuaikan dengan keuangannya.

Namun, kini Ria acapkali memilih membeli makanan di sebuah aplikasi e-commerce karena praktis dan bisa dibayar bulan berikutnya. Itu adalah layanan Paylater untuk pembelian makanan.

Paylater bisa digunakan siapa saja dengan dukungan telepon pintar serta jaringan internet. Pengguna cukup mengunduh aplikasi e-commerce lalu melengkapi data diri. Untuk menggunakan Paylater, pengguna cukup mengisi data diri terkait penghasilan bulanan yang dilengkapi dengan swafoto dengan berbagai pose.

Dalam hitungan menit, pengguna bisa berbelanja di e-commerce tersebut dengan layanan Paylater atau membayar sesuai tenor yang dipilih.

Syarat dan ketentuan berlaku

E-commerce akan menentukan limit Paylater yang bisa digunakan pengguna. Saldo Paylater tersebut dapat digunakan untuk berbelanja di e-commerce tersebut dengan membeli barang yang diinginkan, membeli pulsa atau sekedar memesan makanan.

Hal menarik yang bisa digunakan pengguna adalah memesan makanan tanpa nilai minimum yang pembayarannya bisa dilakukan pada bulan berikutnya.

Masing-masing e-commerce yang marak digunakan memiliki berbagai pilihan cicilan atau tenor, yaitu 30 hari, 3, 6, 9, hingga 12 bulan.

Setiap pengguna akan diberikan syarat dan ketentuan yang berlaku di setiap e-commerce. Sebelum menanda tangani kontrak atau menggunakan layanan tersebut, pengguna harus memahami syarat dan ketentuan yang berlaku.

Setiap aplikasi e-commerce akan meminta persetujuan pengguna untuk mengakses beberapa aplikasi vital di smartphone yang akan digunakan untuk bertransaksi, seperti kontak, lokasi, kamera, dan aplikasi lainnya.

Dalam syarat dan ketentuan yang berlaku di setiap e-commerce akan disebutkan jika pihak e-commerce akan menggunakan data pribadi pengguna untuk kepentingan setiap transaksi.

Konsekuensi menggunakan layanan Paylater

Setiap pengguna layanan tentu akan dihadapkan dengan berbagai konsekuensi. Baik itu konsekuensi bila pengguna dinyatakan komitmen membayar cicilan maupun ketika gagal bayar.

Ketika pengguna berkomitmen membayar tepat waktu atau sebelum jatuh tempo, pengguna akan diberikan reward berupa potongan harga atau voucher yang bisa digunakan untuk berbelanja.

Ria, memilih menggunakan e-commerce untuk belanja karena banyaknya kemudahan tersebut.

“Enaknya pakai e-commerce itu bisa dapat voucher atau diskon. Lumayan kan kalau untuk belanja barang kebutuhan pokok. apalagi dengan Paylater, kita tetap bisa belanja meski kurang dana atau tidak memiliki uang,” katanya.

Namun, di balik banyak kemudahan dalam menggunakannya, tetap akan memberikan konsekuensi terutama bila pengguna terlambat atau gagal bayar.

Risiko yang akan diterima pengguna ketika gagal bayar antara lain, dikenakan biaya keterlambatan per bulan dari seluruh total tagihan, pembatasan akses fungsi di aplikasi dan penggunaan voucher, saldo Paylater yang dibekukan, dilakukan penagihan melalui telepon atau secara langsung, atau ditemui debt collector, hingga peringkat kredit di SLIK (Sistem Layanan Informasi Keuangan) OJK yang dapat menghambat pengguna untuk mendapat pembiayaan dari bank atau perusahaan lain.

Tips aman menggunakan Paylater

Dari syarat dan ketentuan yang berlaku di berbagai e-commerce, pengguna akan mendapatkan segala bentuk konsekuensi dan pemecahan atas masalah yang ditemui. Demikian juga ketika pengguna mengalami gagal bayar. Salah satu solusi dari e-commerce adalah dengan memberikan restrukturisasi atau keringanan bayar.

Dengan menggunakan kebijakan restrukturisasi, pengguna tidak akan dikenakan denda keterlambatan, tidak akan masuk ke dalam daftar hitam OJK, serta terhindar dari penagihan lapangan atau yang biasa disebut dengan debt collector.

Agar tidak mengalami gagal bayar, ada beberapa hal yang harus dipahami pengguna dan diterapkan ketika bertransaksi.

Melalui laman resmi instagramnya, Otoritas Jasa Keuangan (OJK) Indonesia memaparkan beberapa hal agar hutang paylater tidak menumpuk yang berakibat gagal bayar.

Tips tersebut adalah membatasi nilai pinjaman yang berarti sesuaikan dengan kemampuan finansial pengguna, pahami terkait kontrak perjanjian, segera lunasi cicilan atau pinjaman Paylater tepat waktu untuk menghindari denda, perhatikan tingkat suku bunga atau biaya layanan Paylater, serta pengguna wajib mengetahui denda keterlambatan pengembalian pinjaman.***

Tulisan ini didukung oleh AJI Indonesia kerjasama dengan Bank Permata.



Sumber: <https://www.wartasuluh.com/paylater-layanan-pembayaran-e-commerce-berkonsep-belanja-dulu-bayar-nanti-bagian-i>

Menanggung Malu dan Dirugikan Akibat Pakai Paylater



Ilustrasi - E-wallet atau dompet digital marak digunakan saat ini. (Sumber : Pixabay)

Maya (47), bukan nama sebenarnya merasa kesal setelah mendapat tagihan dari aplikasi agen perjalanan dengan layanan bayar nanti atau dikenal dengan Paylater.

Sambil meneguk segelas lemon tea di hadapannya, ia menceritakan pengalaman yang tidak menyenangkan saat menggunakan layanan Paylater untuk rencana berlibur.

Akhir tahun 2021 ia memesan kamar hotel di Pulau Bali menggunakan Paylater dari salah satu aplikasi agen perjalanan.

Ketika memesan ia melakukan pembayaran sebesar hampir lima juta rupiah dengan tenor cicilan selama 12 bulan. Namun malang tak dapat ditolak, mujur tak bisa diraih, Maya yang seorang Aparatur Sipil Negara (ASN), ketika itu membatalkan niatnya untuk berlibur karena mematuhi surat edaran Menpan No. 26 tahun 2021, tentang pembatasan cuti dan larangan keluar kota bagi pegawai negeri selama tanggal 24 Desember 2021 sampai dengan 2 Januari 2022.

Sambil menyibak jilbab yang ia kenakan ke arah bahu, ia menjelaskan jika saat itu mengajukan pengembalian dana (refund) atas kamar hotel yang ia pesan dan disetujui aplikasi tersebut. Namun, ia kaget ketika mendapati tagihan Paylater miliknya, ia harus membayar bunga dari pembayaran kamar hotel yang tidak jadi digunakan.

"Saya ditagih hampir satu juta lima ratus ribu rupiah dengan tenor 4 bulan cicilan. Saya kecewa dong, tidak jadi pakai hotelnya tapi ditagih begitu banyak. Padahal saya sudah mengajukan refund dan disetujui," kata Maya pada 5 Januari 2023.

Ia mengajukan protes melalui customer service karena keberatan dengan tagihan tersebut. "Berkali-kali saya hubungi customer service untuk minta penjelasan kenapa saya harus bayar sesuatu yang tidak saya gunakan. Apa maunya untung doang tapi merugikan pengguna?" tegasnya.

Satu bulan lamanya ia mengajukan protes namun kesimpulan akhirnya ia tetap harus membayar tagihan tersebut. "Gaji saya di rekening otomatis dipotong bulan berikutnya sampai tiga bulan karena metode pembayaran cicilan telah diatur dengan cara autodebet rekening," katanya.

Berbeda dengan Maya, Ria (20), bukan nama sebenarnya, mahasiswi sebuah Universitas Negeri di Kota Jambi merasa dipermalukan dengan penagihan paylater yang gagal ia bayar melalui orang-orang terdekatnya.

Tiga bulan pertama menggunakan Paylater, pembayarannya lancar. Bisa dikatakan aman. Bulan keempat, ia tak bisa membayar tagihan Paylater hingga menunggak 2 bulan lamanya. Tak lain, karena kesulitan keuangan.

Bak menelan pil pahit, ia rasakan ketika teman seperkuliahannya menegurnya untuk membayar hutang, bukan kepada teman tersebut, melainkan kepada sebuah aplikasi e-commerce dengan layanan Paylater.

Dalam sehari Ria dihubungi oleh tiga orang terdekatnya, selain teman seperkuliahan, dua orang keluarganya juga dihubungi. Ia merasa dipermalukan dan dilanggar privasinya karena penagihan hutang yang gagal iya bayar.

"Malu itu pasti. Saat itu saya menggunakan layanan Paylater untuk membeli kebutuhan sehari-hari karena orang tua terlambat mengirimkan uang bulanan," kata Ria.

Orang tua Ria adalah seorang petani padi, nasib tak selalu mujur, ada kalanya mereka terlambat mengirimkan uang bulanan untuk Ria yang menimba ilmu di perantauan.

"Hutang saya kemarin sebesar hampir satu juta lima ratus ribu rupiah. Saya pikir tak akan sampai seperti itu. Saya kepepet keadaan, saya klik terus apa yang diminta aplikasi, saya setuju semua izin akses aplikasi juga syarat dan ketentuan berlaku ketika awal pengajuan. Ternyata akibatnya sampai menghubungi teman dan keluarga saya ketika saya menunggak," katanya.

Menyikapi penagihan yang mengganggu

Wiwid Puspasari, Wakil Ketua I Satgas Waspada Investasi (SWI) Otoritas Jasa Keuangan (OJK) menyampaikan cara efektif menggunakan utang saat webinar yang digelar Yayasan Lembaga Konsumen Indonesia (YLKI) pada 15 Maret 2022.

"Bila pengguna mendapatkan penagihan dengan cara yang tidak beretika atau tidak sopan, bahkan sampai dilecehkan, pengguna berhak memblokir nomor penagih tersebut," kata Wiwid.

Dalam kesempatan tersebut, ia juga menyarankan pengguna untuk meminjam sesuai kemampuan. "Gunakan hal tersebut untuk hal yang bermanfaat dan produktif. Selain itu pengguna juga harus memahami manfaat, biaya yang harus ditanggung, besaran bunga, jangka waktu, denda, dan risikonya," katanya lagi.

OJK telah memiliki regulasi untuk mengatasi berbagai masalah terkait masalah perbankan, pinjaman online, termasuk tentang penagihan Paylater. Masyarakat dapat mengadakan masalah tersebut melalui hotline OJK 147 atau melalui pesan whatsapp 081157157157.

Masyarakat juga bisa melaporkan masalah melalui email konsumen@ojk.go.id. Selain melaporkan kepada OJK, pengguna Paylater juga bisa mengambil langkah hukum di pengadilan umum.



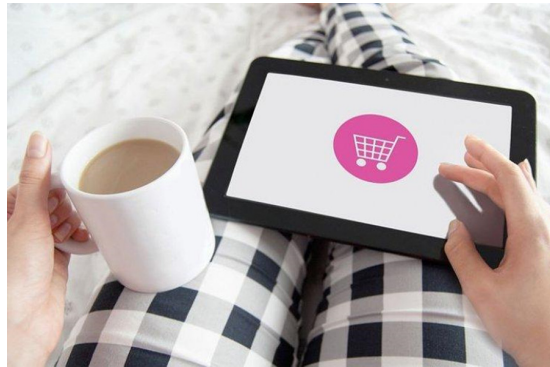
Ilustrasi - Data pribadi adalah hak pengguna yang harus dilindungi. (Sumber : Pixabay)

Dalam keterangan tertulisnya, Kenny Wiston Law Office menyampaikan, apabila muncul tagihan pembayaran Paylater yang mana konsumen merasa sangat yakin tidak menggunakan fitur tersebut, maka diperlukan pembuktian.

Terkait pembuktian, memerlukan alat bukti yang merujuk ke Pasal 1866 KUHPerdara yang terdiri dari bukti tertulis, bukti saksi, persangkaan, serta pengakuan.

Pengguna bisa membicarakan penyelesaiannya kepada Customer Service, namun jika pihak e-commerce masih tetap menagih pembayaran dan konsumen dirugikan, maka dapat diajukan gugatan perdata dengan dasar Perbuatan Melawan Hukum sesuai pada Pasal 1365 KUHPerdara atau secara pidana dengan dasar perbuatan fitnah sesuai pada pasal 311 ayat (1) KUHP.***

Alih-Alih Mendapat Kemudahan, Pengguna Paylater Justru Dilanggar Privasinya



Ilustrasi foto - belanja di e-commerce. (Sumber : Pixabay)

Paylater, beli sekarang bayar nanti, sekilas terdengar seperti sebuah kemudahan atau solusi atas permasalahan pemenuhan kebutuhan ekonomi. Nyatanya, paylater adalah hutang yang harus dibayar.

Kemudahan mengakses yang tidak memakan waktu lama juga turut mendukung pengguna untuk menjadikan paylater sebagai solusi ketika terdesak secara finansial atau sekedar memenuhi gaya hidup.

Pengguna cukup menginstal aplikasi e-commerce kemudian mengajukan pinjaman atau belanja bayar nanti dengan mengisi formulir terkait pekerjaan dan penghasilan per bulan lalu mengunggah foto kartu identitas resmi dilengkapi dengan swafoto. Dalam hitungan menit permintaan disetujui berbagai aplikasi e-commerce.

Saat pengajuan penggunaan layanan Paylater, pengguna akan diminta untuk membaca syarat dan ketentuan yang berlaku. Namun, sayangnya tidak semua pengguna mencermati semua isi syarat dan ketentuan dari layanan Paylater.

Nilai transaksi e-commerce di Indonesia tahun 2013-2018 di Indonesia (Miliar US\$)

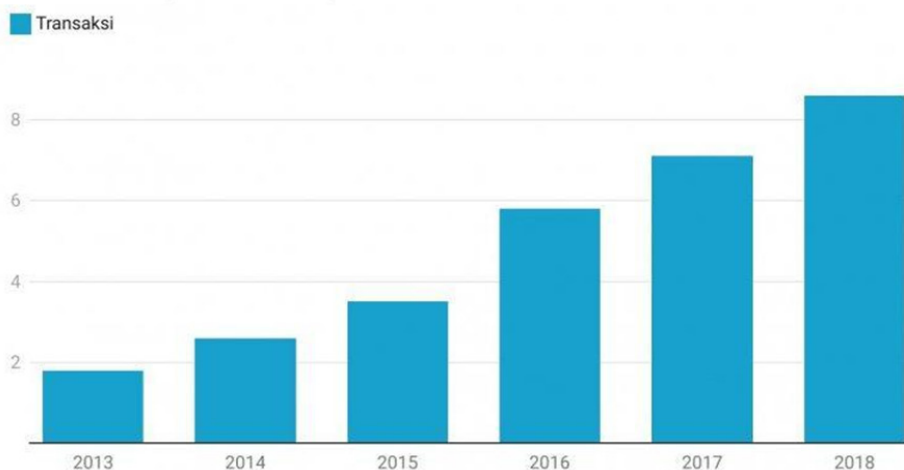


Chart: Zulfa Amira Zaed • Source: Bank Indonesia • Created with Datawrapper

Direktur Surat Utang Negara (SUN) Ditjen Pengelola Pembiayaan dan Risiko (DJPPR) Kementerian Keuangan (Kemenkeu), Deni Ridwan di instagram pribadinya mengulas tentang layanan Paylater.

“Paylater ini memang terlihat menarik karena menawarkan kemudahan dalam bertransaksi di e-commerce. Bukan tanpa sebab, para ahli marketing memberinya nama Paylater, ambil barangnya sekarang bayarnya gampang, bisa nanti. Ini memberikan kesan psikologis bahwa bayar sekarang atau nanti sama saja, tidak ada tambahan bunga,” kata Deni.

Deni Ridwan menjelaskan bahwa awal kesalahan pengguna sebagai konsumen apabila menganggap Paylater ini adalah pilihan cara bayar. Padahal esensinya Paylater ini adalah tambahan utang.

Berbeda halnya bila diberi nama kredit later atau cicil later, kesan psikologisnya menjadi berbeda. Persepsi yang salah, membuat konsumen cenderung konsumtif.

Sayangnya yang dibeli mayoritas adalah barang konsumtif seperti handphone atau aksesoris fashion. Jarang orang menggunakan paylater untuk membeli barang produktif misalnya traktor sawah atau mesin penggilingan padi.

“Kesalahan kedua adalah kalau menganggap Paylater ini tidak ada biayanya, seperti kartu kredit, salah satu sumber keuntungan penyedia jasa ini adalah denda atas keterlambatan pembayaran,” katanya.

Tak hanya menurut Deni Ridwan, menurut survei milik (Rised), juga menyatakan jika 43% konsumen menggunakan paylater untuk membeli barang di luar pengeluaran bulanan, demi promo dan cicilan pendek.

Keunggulan Paylater Dibanding Kartu Kredit

Rised menyebar 2.000 kuisisioner elektronik di platform digital untuk mendapatkan data dari responden.

Proses cepat Minimal transaksi kecil Tidak dikenakan biaya admin jika tidak digunakan
Bisa berhenti menggunakan sewaktu-waktu Lainnya

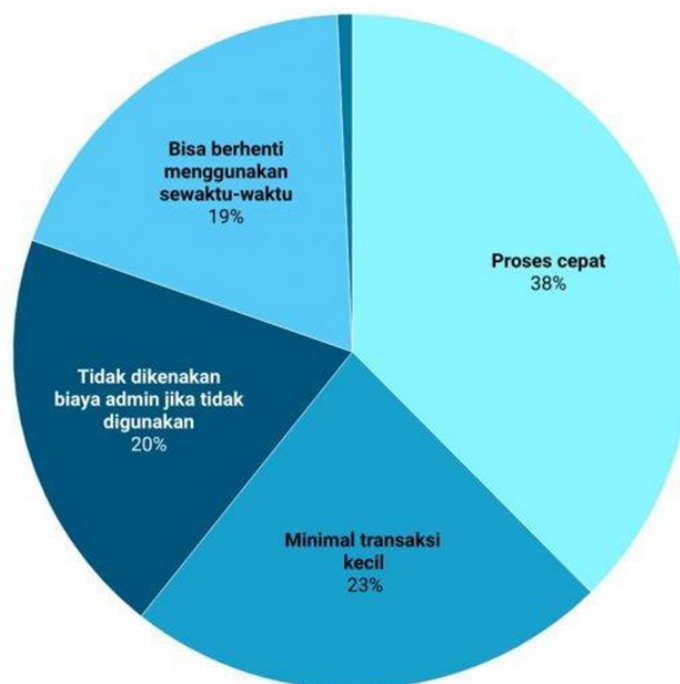


Chart: Zulfa Amira Zaed • Source: rised_institution • Created with Datawrapper

Risiko Gagal Bayar Tagihan Paylater

Ria (20) harus merogoh koceknya lebih dalam ketika harus membayar tagihan pembayaran makanan yang ia pesan bulan lalu.

Ia memesan nasi bungkus yang harganya tidak lebih dari 15 ribu rupiah. Namun tagihan yang harus dibayar lebih dari 30 ribu, karena ada ongkos kirim yang harus dibayar untuk biaya layanan, biaya aplikasi, dan biaya bulanan Paylater.

“Uang yang dikirimkan orang tua saya kan tidak dilebihkan, saya diberi nominal yang sama setiap bulannya. Celaknya, bila ada tagihan paylater, bulan berikutnya saya harus mengeluarkan uang lebih. Makin lama makin banyak dan saya kewalahan membayarnya,” kata Ria pada Senin (9/1/2023).

Denda tentu menunggu pengguna yang terlambat atau gagal bayar. Tak hanya itu, saldo Paylater pengguna juga akan dibekukan sebelum tagihan dilunasi.

Selain pengguna harus menanggung denda, bunga berjalan dan biaya tambahan lainnya, pengguna juga akan ditagih melalui telepon secara terus menerus.

Debt collector atau penagihan lapangan akan menghampiri pengguna yang gagal bayar.

Dalam webinar yang digelar Yayasan YLKI bertema ‘Perlindungan konsumen digital finance’ pada (15/3/2022), Ketua Pengurus Harian Yayasan Lembaga Konsumen Indonesia (YLKI), Tulus Andi menyampaikan bahwa berkembangnya fenomena keuangan digital sangat menarik karena kemudahannya, namun itu tidak berarti bebas dari masalah yang mungkin ditimbulkan.

“Dari pantauan YLKI, selama lima tahun terakhir, pengaduan mengenai digital finance mencapai 51 persen,” kata Tulus.

Hal tersebut menunjukkan bahwa kemudahan bertransaksi digital tidak serta merta menjamin penggunaannya bebas dari masalah.

Dalam setiap pengajuan permohonan penggunaan layanan Paylater, aplikasi akan meminta persetujuan pengguna agar aplikasi mendapatkan akses ke berbagai aplikasi di smartphone seperti kontak, gambar, kamera, lokasi, dan aplikasi lainnya.

Bila calon pengguna tidak memberikan akses, maka layanan Paylater tidak akan bisa digunakan.

Selain berbagai risiko tersebut, menggunakan Paylater, menurut “Annual Data Breach Report 2021” milik Identity Theft Resource Center, kebocoran data pada tahun 2021 naik lebih dari 68% (1.862 pelanggaran). Satu dari asal kebocoran data adalah dari aplikasi dengan layanan Paylater.

Dengan adanya kebocoran data, tidak menutup kemungkinan bahwa pihak yang tidak bertanggung jawab akan menggunakan data pengguna untuk melakukan tindakan kriminal.

Pengguna Paylater kerap mendapatkan tawaran menggiurkan seperti dana segar atau kartu kredit. Tawaran tersebut datang bertubi-tubi melalui telepon maupun pesan singkat.

Yang menjadi pertanyaan, dari mana para sales atau marketing mengetahui nomor telepon calon nasabah? Karena senyatanya, nomor telepon merupakan data pribadi.***

Daftar Alumni *Banking Journalist Academy*

Angkatan I (2013)

Rika Novayanti
Stefanus Arief Setiaji
Yudho Raharjo
Alwan Ridha Ramdani
Suci Sekarwati
Anshar Dwi Wibowo
Rudolf Santana
Daniel Wesly Rudolf
Fiona Putri Hasyim (Fio)
Resi Fahma Gustiningsih
Ria Martati
Renjani Puspo Sari
Nina Rahayu
Christine Novita Nababan
Lila Intana
Stella Anastassia Sipahutar
Grace Dwitiya Amianti
Bunga Dewi Kusuma

Angkatan II (2014)

Christine Franciska
Avanty Nurdiana
Farodlilah Muqoddam
Novita Sari Simamora
Muhammad Avisena
Galih Kurniawan
Dessy Rosalina Pasaribu
Hafid Fuad
Gita Rossiana
Lona Olavia
Rivki Maulana
Ali Sobri
Happy Adisti
Rizkie Fauzian
Agustinus Handoko
Novan Dwi Putranto
Arie Dwi Budiawati
Novita Intan Sari

Angkatan III (2015)

Dea Chadiza Syafina
Ratna Wahyuningsih
Khoirul Amin
Sari Dewi Rahmawati
Pebriansyah Ariefana
Sylke Febrina Laucereno
Boy Bakamaro Ginting
Yanita Petriella
Binti Sholikah
Agustiyanti
Raden Jihad Akbar
Annisa Sulistyio Rini
Cindy Silviana Sukma
Ari Nugroho
Pieter Chandra
Tri Artining Putri

Angkatan IV (2016)

Elisa Valenta Sari
Galvan Yudistira
Dupla Kartini PS
Iwan Supriyatna
Devie Kania Suryadi
Agustina Melani
Surya Rianto
Rr. Dian Kusumo Hapsari
Romys Binekasri
Istihanah
Dylan Amirio
Yustinus Andri Dwi Putranto
Albertus Hendriyo Widi Ismanto
Ghoida Rahmah Al'adawiyah
Happy Fajrian
Fahmy Fotaleno
Yopi Safari

Daftar Alumni *Banking Journalist Academy*

Angkatan V (2017)

Marshall Sautlan
Eka Wahyu Pramita
Krizia Putri Kinanti
Marsya Nabila
Safyra Primadhyta
Nur Aini
Faunda Liswijayanti
Nida Sahara
Maria Yuniar
Dinda Audriene Muthmainah
Shintya Felicitas
Ropesta Sitorus
Aditya Widya Putri
Astudestra Ajengrastri
Angelina Anjar Sawitri
Nicha Muslimawati
Norbertus Arya Dwiangga Martiar
Winny Tang
Adhitya Himawan

Angkatan VI (2018)

Abdul Rahman
Damianus Andreas
Eko Nordiansyah
Fauzul Muna
Ferdie Christian
Idealisa Masyrafina
Merary Tasya Mutiara
Mukhamad Kurniawan
Nindya Aldila
Rachmadea Aisyah
Shabrina Paramacitra
Yuli Yanna Fauzie

Angkatan VII (2019)

Adrian Wail Akhlas
Ali Akhmad Noor Hidayat
Anggar Septiadi
Dina Mirayanti Hutauruk
Emanuel Berkah Caesario
Ferrika Lukmana Sari
Finanda Rachmaulida
Galih Gumelar
Jenny Rahayu Afsebel Situmorang
Maizal Walfajri
Marina Azhari
Marini Sayuti
Maria Elena
Muhamad Yunus
Muhammad Nazarudin Latief
Muhammad Richard
Prima Sabrina
Rahayu Drianingtias
Togar Harahap
Ummi Hadyah Saleh

Angkatan VIII (2020)

Ajang Nurdin
Fandri Mamonto
Suwandi
Henny Elyati
Andini Ristyningrum
Aldrimslit Thalara
Anang Budiono
Fernando Sihombing
Yogi Eka Sahputra
muhammad takdir
Sekar Sari Indah Cahyani
feny maulia agustin
Zulkifli
Tasmalinda
Syahriani Fahriawati Siregar
Hartatik
Selvi Mayasari
Ihya Ulum Al-dim

ISBN 978-979-3530-65-9 (PDF)



9 789793 530659