GERAI INFO
BANK INDONESIA
EDISI 39 ■ JUNI 2013 ■ TAHUN 4 ■ NEWSLETTER BANK INDONESIA

4
Modal Sudah Tersedia

6
Murah yang Tak Murahan

8
Untuk Tumbuh dan Lebih Berperan

12
Agen Sang Ujung Tombak

16
Memperkuat Nilai..

Layanan Perbankan Tanpa Kantor

Mendayagunakan segala potensi dan modal yang ada untuk kemajuan perekonomian bangsa, sudah selayaknya dilakukan secara berkelanjutan

D Aulia

Susanto

Tercatat sebagai pemilik rekening tabungan bank, adalah cara praktis mendapat akses layanan keuangan. Namun pada praktiknya, angka "melek" bank di Indonesia masih jauh dari harapan. Fakta ini mendorong Bank Indonesia memperluas cakupan layanan perbankan, termasuk dengan penerapan *branchless banking* dan uang elektronik. Tantangan jarak dan geografis diharapkan mendapat terobosan solusi melalui kebijakan inklusi finansial ini.

Mendayagunakan segala potensi dan modal yang ada untuk kemajuan perekonomian bangsa, sudah selayaknya dilakukan secara berkelanjutan. Tak terkecuali potensi perbankan syariah. Sebagai sebuah sistem, ekonomi syariah semestinya juga punya peran mendorong perekonomian nasional, regional, bahkan global.

Bersamaan, Bank Indonesia menghadapi tantangan transformasi seiring pengalihan fungsi pengawasan perbankan ke Otoritas Jasa Keuangan. Penajaman ulang nilai strategis mendapat momentum, untuk mempertegas visi Bank Indonesia. ◆

editorial

Merangkul yang "Tertinggal"

Adalah fakta, masih tinggi angka warga dewasa Indonesia yang belum memiliki tabungan di bank. Padahal, tercatat sebagai pemilik tabungan bank adalah cara praktis masuk sistem keuangan dan mendapat akses layanan keuangan.

Angka kepemilikan tabungan atau rekening bank dan rasionya terhadap pendapatan domestik bruto, harus menjadi gambaran betapa kepemilikan rekening bank menjadi salah satu indikasi "ketimpangan" akses layanan keuangan. Maka sebagai bank sentral, Bank Indonesia punya amanah memperluas cakupan layanan keuangan, dengan mengoptimalkan segala sumber daya dan modal yang ada.

Branchless banking merupakan salah satu cara yang dapat digunakan, dengan beragam contoh sukses bertebaran di semua benua. Uang elektronik menjadi sandingan setara untuk layanan ini. Menumpang pada cepatnya perkembangan teknologi informasi setingkat telepon genggam, peluang memperdalam dan memperluas akses layanan keuangan termasuk perbankan, terbentang.

Pada akhirnya, pendalaman dan perluasan akses finansial bukan semata soal angka kepemilikan rekening bank. Banyak peluang bisa dikembangkan, ketika masyarakat menggenggam akses dalam sebuah sistem yang sama. Beragam persoalan yang menjadi tantangan perekonomian bangsa, mendapatkan celah yang lebih besar untuk mendapatkan solusi dengan hadirnya terobosan ini.

Sebuah lompatan besar selalu butuh satu langkah kecil pada awalnya. Meski mengembangkan *branchless banking* bukanlah perkara kecil, namun untuk kepentingan yang jauh lebih besar program ini bisa jadi adalah langkah pembukanya. Banyak hal harus dilakukan selama uji coba penerapan, beragam persyaratan harus jeli disiapkan pula.

Sukses tidaknya upaya ini, selalu butuh komitmen bersama semua pihak. Tak cukup satu regulator melangkah sendiri. Butuh banyak tangan dan jejaring, yang menyatukan langkah dan inovasi, untuk mewujudkan sebuah mimpi besar pemerataan ekonomi yang berkesinambungan dan menyejahterakan. Tabik. ◆

kolom

D Aulia

DIFI A JOHANSYAH
Departemen Komunikasi

Branchless atau *Franchise Bank*?

Istilah *branchless banking* yang merebak akhir-akhir ini mengingatkan saya pada pertanyaan teman sekitar 20 tahun lalu. Menyikapi ekspansi bank yang buka cabang jor-joran waktu itu sebagai dampak Pakto 88, teman saya bertanya sambil setengah menuduh, "Apa mungkin bank-bank buka cabang dengan cara *franchise*?"

Saya terhenyak dengan pertanyaan itu. Tanpa sempat berpikir dalam, reaksi spontan saya sebagai pegawai bank sentral muncul. "Tidak mungkinlah kantor cabang bank di-*franchise*-kan, karena tanggung jawab pengelolaan dana bank yang berat dan bank itu bekerja berdasarkan kepercayaan masyarakat."

Tone saya mengenai *franchise* waktu itu negatif, *franchise* tidak mungkin karena dana yang disimpan bisa disalahgunakan. Setiap proses bisnis dari bank, baik penghimpunan dana maupun kredit harus dilakukan oleh bank itu sendiri. *Alhamdulillah* teman saya tadi cukup puas dengan jawaban saya.

Namun 20 tahun dari pertanyaan itu, yakni sekarang, pandangan saya mulai berubah. Bisa dimungkinkan bisnis bank dilakukan oleh lembaga lain, walau tanggung jawab sepenuhnya tetap ada pada bank. Munculnya *branchless banking* memungkinkan jasa pelayanan bank dilakukan oleh semacam agen, walau masih terbatas pada penghimpunan dana dan sistem pembayaran.

Bisa jadi, *branchless banking* adalah bentuk lain dari *franchise*, karena pertimbangan ekonomi berupa keterbatasan bank dalam investasi fisik kantor cabang di daerah. Keterbatasan tersebut selama ini menghambat kemajuan masyarakat, khususnya di daerah terpencil, untuk dapat memperoleh jasa perbankan dan keuangan lain. Harus ada terobosan, yang sekarang dimungkinkan dengan kemajuan teknologi.

Jujur, saya sendiri masih mendebatkan apakah *branchless banking* itu adalah *franchise* atau malah *outsourcing*. Bisa ya bisa tidak, yang bisa jadi tidak relevan pula kalau kita melihat evolusi perbankan ke depan, yang semakin lebur dengan industri keuangan lain dan didorong teknologi informasi.

Sejauh semua itu mendorong masyarakat untuk maju, kenapa tidak? Yang dibutuhkan tinggal pengawasan dan pengaturan agar evolusi perbankan tidak semata menguntungkan bank, tapi juga menguntungkan nasabah secara luas. ◆

redaksi

BANK INDONESIA

Penanggung Jawab
DIFI A JOHANSYAH

Pemimpin Redaksi
PETER JACOBS

Redaksi Pelaksana
RIZANA NOOR
DWI MUKTI WIBOWO
ERNAWATI JATININGRUM
WAHYU INDRA SUKMA
SURYA NANGGALA

Alamat Redaksi
Humas Bank Indonesia
Jl MH Thamrin 2 - Jakarta
Telp : 021 - 29817317, 29817187
email : humasbi@bi.go.id
website : www.bi.go.id

Redaksi menerima kiriman naskah dan mengedit naskah sebelum dipublikasikan.

Antara Jalur Cepat dan Lambat

Saat ini lebih dari 100 negara telah mengadopsi *branchless banking* untuk memperluas jangkauan layanan keuangan.

Susanto

Sebuah tantangan menunggu Susie Lonie di World Summit for *Sustainable Development 2003* di Johannesburg, Afrika Selatan. Seorang pejabat pemerintah Inggris bertanya padanya, bagaimana cara agar perusahaan swasta multinasional bisa membantu masyarakat yang belum tersentuh layanan keuangan perbankan.

Masalahnya, Susie bekerja untuk perusahaan telekomunikasi Vodafone. Bukan perbankan.

Lebih dari dua miliar orang dewasa di dunia belum tersentuh layanan perbankan (*unbanked*). Mayoritas ada di negara berkembang dan dunia ketiga.

Ada beragam sebab mengapa jumlah kalangan *unbanked* ini sangat besar. Bisa jadi karena jarak tempat tinggal mereka dengan kantor cabang bank terlalu jauh, sehingga ongkos transportasi terlalu mahal. Atau, beragam stigma dan kerumitan prosedur bank, membuat sebagian kalangan enggan berurusan dengan bank.

Apapun penyebabnya, fakta *unbanked* itu adalah dasar dari ide *financial inclusion* yang ditawarkan pada Susie Lonie. Dia ditantang mengatasi hambatan lembaga keuangan untuk memperluas jangkauan layanan ke seluruh lapisan masyarakat.

Pemerintah Inggris melalui *Department for International Development* (DFID) meluncurkan 28 proyek peningkatan akses layanan keuangan di negara-negara Afrika, mulai era 2000-an. Dengan 1 juta poundsterling dana DFID, Susie menerima tantangan yang disodorkan padanya.

> Lebih dari dua miliar orang dewasa di dunia belum tersentuh layanan perbankan (*unbanked*). Mayoritas ada di negara berkembang dan dunia ketiga.

Kenya dipilih sebagai lokasi pertama untuk "uji coba" tantangan tersebut. *Unbanked* di negara ini mencapai 70 persen warga dewasanya. Menumpang tingginya penetrasi telepon selular, Vodafone pada Maret 2005 meluncurkan layanan transfer antarpelanggan telepon selular melalui anak perusahaannya, Safaricom. Layanan ini diberi nama M-Pesa.

Tak hanya transfer melalui layanan pesan (SMS), pelanggan M-Pesa juga bisa membayar tagihan, membeli barang di toko, maupun membayar angkutan umum. Dana yang ditransfer lewat SMS pun bisa diuangkan di ribuan gerai penjual pulsa Safaricom. Menggandeng Equity Bank, Safaricom mengembangkan M-Pesa ke tabungan dan penyaluran kredit mikro.

Branchless Banking

Model bisnis M-Pesa adalah contoh layanan keuangan tanpa gerai, alias *branchless banking*. Ini adalah langkah non-konvensional lembaga keuangan untuk memperluas jangkauan layanan, yang penggerak utamanya perusahaan telekomunikasi.

Praktik *branchless banking* yang dikembangkan perbankan, juga bertebaran. Di beberapa negara, kisah sukses pun dituai. Sebut saja di Brasil, Bangladesh, Mongolia, dan Pakistan.

Dalam model *branchless* banking yang dikembangkan perbankan, layanan dijalankan dengan menggandeng toko ritel dan kantor pos. Syarat yang diminta dari nasabah adalah mereka punya jaringan telekomunikasi yang bisa tersambung ke sistem informasi bank.

"Model ketiga" belakangan muncul pula, menggabungkan pendekatan keberhasilan M-Pesa dan *branchless banking* yang dikembangkan perbankan. Muncullah pendekatan baru yang menggabungkan model *branchless banking* perbankan dan perusahaan telekomunikasi.

Saat ini lebih dari 100 negara telah mengadopsi *branchless banking* untuk memperluas jangkauan layanan keuangan. Tiga model di atas menjadi pilihan yang tersedia.

Bank Indonesia telah pula mengembangkan *branchless banking* di Indonesia. Uji coba dijalankan dengan menggandeng perbankan dan perusahaan telekomunikasi. Apa pun cara yang dipilih, tujuan yang ingin dicapai adalah memperluas akses layanan keuangan di masyarakat. ◆

Modal Sudah Tersedia

Layanan *branchless banking* harus menjadi alat transformasi inklusi finansial.

Hasil survei Bank Dunia pada 2010 menunjukkan baru 19,6 persen warga dewasa di Indonesia yang mempunyai rekening bank. Indeks *financial inclusion* Indonesia ini merupakan salah satu yang terendah di ASEAN. Sebagai pembanding, Filipina dengan geografis mirip Indonesia sebagai negara kepulauan, punya 26,5 persen orang dewasa yang memiliki rekening bank.

Maka, rasio tabungan dan produk domestik bruto (PDB) Indonesia juga rendah, hanya 39,13 persen. Demikian pula rasio kredit terhadap PDB, 32,85 persen, terendah di kawasan Asia.

Sebenarnya, bukan tak ada upaya untuk meningkatkan taraf "melek" rakyat terhadap bank. Pada 2010, misalnya, Bank Indonesia meluncurkan TabunganKu, program tabungan yang sederhana, melibatkan sebagian besar bank. Kini TabunganKu memiliki 4,7 juta rekening dengan dana Rp 10 triliun.

Bahkan, beberapa bank sudah menjalankan praktik *branchless banking*. Di antaranya adalah Bank Muamalat dan Bank BTN, yang memanfaatkan ribuan gerai kantor pos, walau masih sebatas untuk setoran tabungan.

Brasil sudah mencontohkan keberhasilan praktik *branchless banking* lewat kantor pos. Sejak 2001, Bradesco, bank swasta terbesar kedua di Brasil, memanfaatkan 5.300 gerai kantor pos membentuk layanan Banco Postal.

Melalui Banco Postal, aktivitas perbankan dapat dijalankan, bahkan sampai penerimaan aplikasi kartu kredit dan mencairkan cek. Kantor pos yang sudah sangat familiar bagi masyarakat kelas bawah Brasil memberi jalan bagi Bradesco memperluas layanannya, saat kantor bank masih dianggap tempat yang asing dan kurang nyaman dikunjungi.

Modal Seluler

Indonesia juga punya modal lain untuk memperluas penetrasi layanan perbankan, yaitu jaringan telepon seluler. Contoh sukses layanan perbankan dengan memanfaatkan

Susanto

luasnya sebaran teknologi seluler, dapat ditengok di Kenya, Pakistan, dan Filipina.

Dari populasi 238 juta rakyat Indonesia, ada 230-240 juta nomor telepon seluler yang beredar. Telepon seluler bukan lagi barang mewah, apalagi harga *gadget* juga semakin murah.

Lalu, sejak 2007 operator Telkomsel sudah memperkenalkan uang elektronik T-Cash, Indosat dengan Dompetku, dan XL Axiata menawarkan XL Tunai. Produk-produk itu adalah contoh uang elektronik, yang juga telah terhubung dengan jaringan ATM perbankan.

Uang elektronik dari tiga operator seluler tersebut dapat digunakan sebagai pengganti uang tunai di berbagai *merchant*, meski belum bisa diuangkan kembali. Kini pemakainya mencapai 12 juta orang.

Pada pertengahan Mei 2013, telah dilakukan pula kerja sama koneksi atau interoperabilitas tiga operator telepon seluler itu. Dengan kerja sama ini, pelanggan ketiga operator tersebut bisa saling mentransfer dana.

Dengan kemudahan dan kenyamanan transaksi tanpa uang tunai, diharapkan transaksi non-tunai bisa semakin meningkat. Layanan kirim uang antaroperator telekomunikasi ini juga bisa digunakan sebagai layanan *branchless banking* terutama di daerah pelosok yang masih sulit dijangkau bank.

D Aulia

> Bank Indonesia membolehkan penggunaan surat keterangan pengganti identitas untuk pembuatan rekening.

Menyentuh yang Belum Terjangkau

Bila hanya menjadi "program" dari perusahaan operator telekomunikasi, kemudahan layanan perbankan melalui jalur telekomunikasi ini bisa jadi cuma akan dimanfaatkan masyarakat yang sebelumnya sudah melek bank dan terbiasa memakai teknologi.

Padahal, layanan tersebut seharusnya juga bisa menjadi alat transformasi bagi inklusi finansial. Yaitu untuk menjangkau masyarakat yang belum tersentuh layanan perbankan.

Dengan semua "modal" yang ada, pada 2013 ini Bank Indonesia mendorong implementasi *branchless banking.* Implementasinya tetap dilakukan berdasar standar kehati-hatian perbankan.

Penerapan sistem baru ini merupakan pertaruhan nama baik bank dan perusahaan telekomunikasi. Persiapan dan kerangka awal yang paling utama dari penerapan *branchless banking* adalah regulasi berimbang antara inovasi dan perlindungan konsumen.

Berkaca dari Brasil, ketika M-Pesa akan diluncurkan para eksekutif Vodafone dan Safaricom khawatir layanan itu akan diganjal otoritas moneter setempat. Bagaimana pun kedua perusahaan itu tak punya lisensi sebagai lembaga keuangan. Apalagi uang elektronik merupakan konsep baru di Kenya, dan aturannya belum ada.

Setelah M-Pesa berjalan dua tahun, perbankan Kenya meminta Bank Sentral Kenya mengaudit layanan tersebut. Permintaan dibuat karena M-Pesa dianggap beroperasi tanpa dukungan regulasi dan tak memberikan perlindungan dana nasabah. Untunglah Bank Sentral Kenya menilai layanan M-Pesa *bonafide*.

Dalam penerapan *branchless banking,* mutlak pula dipersyaratkan keandalan infrastruktur teknologi informasi yang bisa terkoneksi dengan perbankan dan berbagai sistem pembayaran. Alih daya lewat lembaga koresponden sebagai "kepanjangan tangan" bank, memerlukan mekanisme pemilihan agen yang andal dan terpercaya.

Agen-agen bank atau disebut unit perantara layanan keuangan (UPLK) ini akan dilengkapi dengan alat pencatat transaksi seperti mesin EDC, *point of sales* (POS), atau bahkan sekadar telepon genggam untuk agen di pelosok negeri.

Keberhasilan *branchless banking* di berbagai negara adalah kemampuan memberikan layanan perbankan sederhana dengan akses dan persyaratan yang juga sederhana bagi nasabah. Di Brasil, misalnya, apotek pun dirangkul menjadi agen dari Caixa Economica.

Meski banyak penyederhanaan dalam layanan, prinsip *know your customer* yang berlaku di perbankan tetap harus diterapkan pula oleh agen. Namun, seperti halnya layanan yang dibuat lebih sederhana, beberapa penyesuaian persyaratan untuk memenuhi prinsip ini pun disediakan.

Dalam uji coba *branchless banking* di Indonesia, misalnya, Bank Indonesia "memperlonggar" penerapan KYC dengan membolehkan penggunaan surat keterangan pengganti identitas untuk pembuatan rekening. Keterangan pengganti itu termasuk surat keterangan dari lurah, kartu penerima BLSM, atau bahkan surat keterangan dari pemberi kerja.

Uji Coba di Indonesia

Dengan modal infrastruktur yang ada, Bank Indonesia membuka kemungkinan implementasi tiga pendekatan *branchless banking.* Bank Indonesia mengakomodasi layanan yang diinisiasi perusahaan telekomunikasi (*telco led model*), *bank led model*, maupun gabungan antara *telco led model* dan *bank led model*.

Uji coba dilakukan secara terbatas di delapan provinsi selama rentang Mei sampai November 2013. Dalam uji coba ini Bank Indonesia membekali perbankan dan perusahaan telekomunikasi yang terlibat dengan aturan yang menjadi pedoman aktivitas jasa sistem pembayaran dan perbankan melalui UPLK.

Di Kenya, M-Pesa diujicoba selama 18 bulan sebelum diluncurkan dan menuai sukses besar. Berawal dari inisiatif tersebut, dalam lima tahun, Caixa Economica, Bradesco, dan bank lain di Brasil berhasil memberikan layanan perbankan di 5.564 kecamatan, yang mencakup 160 juta dari 170 juta penduduk. Kini, rata-rata jarak permukiman di pedalaman Brasil dengan agen *branchless banking* terdekat berkurang drastis dari 52 kilometer pada awal penerapan, menjadi 24 kilometer.

Bermodalkan infrastruktur perbankan dan telekomunikasi yang lebih kuat, dengan memadukan berbagai pendekatan, Indonesia pun semestinya bisa mengukir satu lagi kisah sukses *branchless banking*. ◆

Murah yang Tak Murahan..

Kepemilikan rekening bank adalah salah satu indikator utama ketercatatan seseorang dalam sistem keuangan.

Survei Badan Pusat Statistik per Maret 2013, mendapatkan jumlah orang miskin di Indonesia mencapai 28,1 juta orang dari total sekitar 240 juta penduduk. Sementara, data Bank Dunia per 2011, menyatakan baru 19,6 persen orang dewasa Indonesia yang sudah memiliki rekening bank.

Orang miskin patut diduga kuat juga adalah kalangan *unbanked*, orang yang belum tersentuh layanan perbankan. Namun data survei Bank Dunia itu juga membuka fakta banyaknya masyarakat yang belum terjangkau layanan perbankan bukan semata soal kemiskinan.

Bisa jadi masalahnya lebih sederhana. Kantor cabang bank terlalu jauh atau tak terjangkau karena berbeda pulau, membuat tak lagi rasional nilai uang yang akan ditabung dengan ongkos untuk mendatangi kantor itu.

Bahkan mungkin hanya karena kesan layanan bank terlalu "tinggi", sehingga masyarakat kelas bawah ragu untuk memiliki rekening bank. Atau, cuma soal prosedur administrasi bank dianggap terlalu rumit, membuat enggan sebelum menjajal.

Bagi kelompok masyarakat kategori miskin, persoalan *image* punya komplikasi tersendiri. Mereka adalah kelompok yang terlanjur mendapat stigma "tidak punya kartu identitas" atau dianggap "tak ada yang bisa ditabung".

Sementara, akses ekonomi untuk memperbaiki taraf hidup kerap kali terkait dengan "kelayakan" seseorang mendapatkan layanan perbankan. Jangankan orang miskin, para pedagang pasar atau wirausahawan dari kategori mikro dan kecil di perkotaan pun sering tersandung masalah kelayakan ini.

Kepemilikan rekening bank adalah salah satu indikator utama ketercatatan seseorang dalam sistem keuangan. Maka, sebuah inovasi harus dicari dan diterapkan.

Hanya Masalah Cara

Salah satu terobosan itu adalah *branchless banking*. Inovasi ini tak hanya "menyederhanakan" kerumitan administrasi perbankan, "menghapus" jarak antara nasabah dengan kantor cabang bank, atau menghilangkan stigma bank terbatas untuk kalangan "the have".

Layanan perbankan tanpa kantor cabang bank juga bakal mengoptimalkan perkembangan teknologi telekomunikasi, yang sudah jauh menerobos batas geografis dan strata sosial. Siapa berani bilang sekarang telepon genggam hanya milik orang kota atau orang kaya?

Buku "Portfolio of the Poor" mengupas bahwa salah besar bila dikatakan orang miskin tak bisa dan tak mampu menabung. Mereka bisa dan mampu, hanya perlu cara untuk membuat kebisaan dan kemampuan mereka ini tersambung dengan sistem perbankan.

D Aulia

RICKY SATRIA
Departemen Pengembangan
Akses Keuangan & UMKM

> *Branchless banking* adalah tantangan untuk semua pihak. Regulator, perbankan, lembaga keuangan, praktisi teknologi informasi, dan tentu masyarakat.

Ibarat mi instan dan listrik, layanan perbankan seharusnya juga bisa menjangkau seluas mungkin wilayah, sekalipun awalnya dianggap "hanya orang kota yang bisa" mendapatkannya. Adalah tugas regulator serta semua pihak yang punya daya dan kemampuan inovatif, untuk membuka akses seluas-luasnya.

Teknologi sudah ada dan digunakan luas oleh masyarakat. Produk perbankan yang murah , TabunganKu misalnya, tersedia. Program pemerintah yang menjangkau kalangan tak berpunya, seperti bantuan langsung sementara masyarakat (BLSM) pun kerap digulirkan. Ini hanya soal "cara" bersinergi dan mengoptimalkan daya untuk memperluas akses ke layanan perbankan.

Kalau tidak sekarang oleh kita, kapan dan oleh siapa lagi? Tentu, layanan sederhana dan informal yang ditawarkan *branchless banking* tetap mensyaratkan edukasi keuangan dan perlindungan konsumen yang memadai. Keamanan teknologi dan jejaring para pihak yang terkait pun mutlak dipastikan.

Bila program pengentasan kemiskinan pemerintah disinergikan dengan *branchless banking*, pepatah sekali dayung dua pulau terlewati adalah niscaya. Misalnya, dana BLSM tak perlu lagi dikhawatirkan hanya dipakai untuk membeli rokok dan es krim seperti survei yang banyak dikutip dan dikabarkan.

Nilai tambah program tersebut akan lebih terasa, ketika program itu sekaligus membuka peluang kalangan tak berpunya memberdayakan diri. Yaitu dengan otomatis tercatat dalam sistem perbankan dan keuangan.

Bolsa Familia di Brazil, Oportunidades di Mexico, atau Child Care dan Old Age Pension di Afrika Selatan, adalah contoh sukses nilai tambah program pengentasan kemiskinan yang bersinergi dengan perbankan.

Ke depan, harapannya seluruh lapisan masyarakat tak hanya bisa memiliki tabungan. Dengan tercatat di sistem perbankan dan keuangan, mereka juga mendapatkan peluang pembiayaan lebih luas.

Kredit mikro dan kecil pun akan bisa lebih cepat dan luas digulirkan. Kendala penyaluran kredit ini bakal terkikis dengan sendirinya.

Biaya mahal yang menjadi dalih perbankan untuk "tak terlalu bersemangat" menggenjot kredit UMKM juga akan tertepis. Efisiensi perbankan dan suku bunga rendah pada saatnya nanti bukan lagi wacana.

Branchless banking adalah tantangan untuk semua pihak. Regulator, perbankan, lembaga keuangan, praktisi teknologi informasi, dan tentu masyarakat.

Bermula dari *vision to passion*, *passion to action*, harapan akhirnya adalah layanan perbankan mewujud sebagai laiknya *fundamental right of people*. *Branchless banking*, layanan murah yang tak murahan, menuju peradaban Indonesia yang lebih produktif. ◆

Mencontoh Sukses Kenya

Bank dalam Genggaman

Teknologi M-Pesa membantu masyarakat Kenya memelihara harambee di zaman modern, ketika kerabat hidup berjauhan dan sibuk dengan pekerjaan masing-masing.

Suki M

Malam mulai menyapa restoran Garden Square di pusat bisnis Nairobi, Kenya. Tempat kumpul-kumpul bagi kelas menengah itu tampak ramai. Di salah satu sudut restoran, duduk seorang pria paruh baya, Musyoki, dikelilingi beberapa kerabatnya.

Salah satu tangan Musyoki menggenggam erat telepon selular sambil matanya tak lepas dari alat komunikasi itu. Telepon selular berbunyi. Sebuah pesan singkat (SMS) datang. "Margaret telah mengirim sepuluh ribu shilling," kata Musyoki membacakan isi SMS, yang disambut tepuk tangan para kerabatnya.

Musyoki sedang memimpin acara pengumpulan dana bagi kerabat yang sedang dirawat di rumah sakit. Apa yang terjadi di restoran Garden Square itu merupakan cerminan dari "harambee", sistem sosial yang diartikan secara luas sebagai dukungan komunitas. Margaret mengirim dana lewat SMS kepada Musyoki, menggunakan layanan M-Pesa yang disediakan operator telekomunikasi Safaricom.

Dengan layanan ini, Musyoki tinggal mendatangi salah satu dari 16 ribuan gerai M-Pesa yang tersebar di Kenya, untuk menukarkan SMS tersebut dengan uang tunai. Bila sumbangannya sangat banyak, Musyoki bisa mampir ke salah satu ATM Commercial Bank of Africa untuk menarik uang tersebut.

Teknologi M-Pesa membantu masyarakat Kenya memelihara *harambee* di zaman modern, ketika kerabat hidup berjauhan dan sibuk dengan pekerjaan masing-masing. M-Pesa berasal dari dua kata yaitu "M" untuk "mobile" dan "Pesa" yang merupakan bahasa Swahili untuk uang.

M-Pesa memungkinkan dilakukannya berbagai transaksi keuangan. Masyarakat dapat mengirim uang, membayar tagihan listrik, bayar uang sekolah, berbelanja di toko kelontong, bayar taksi, bayar hotel, bahkan untuk membayar cicilan kredit bank.

Semua itu bisa dilakukan tanpa harus memiliki rekening bank asalkan punya telepon genggam sekalipun "jadul" dan murah. Fitur SMS layanan pun dibuat sangat sederhana sehingga mudah dipahami warga yang tak berpendidikan tinggi sekalipun.

Untuk mendapatkan layanan ini, warga Kenya tinggal datang ke gerai M-Pesa dan membeli kartu SIM Safaricom seharga minimal Ksh 300 (sekitar Rp 40 ribu). Setiap pembelian kartu itu dicatat pemilik gerai dan ditandatangani pelanggan, seketika itu pula telepon genggamnya menerima SMS yang menyatakan bahwa pulsa terisi KSh 300.

Walau tak punya rekening bank secara fisik, pengguna M-Pesa sebenarnya tercatat sebagai pemilik rekening virtual di Commercial Bank of Afrika. Bank ini pun mengawasi transaksi M-Pesa selama 24 jam setiap hari. Uang dalam rekening M-Pesa bisa ditarik di tiap gerai M-Pesa atau dikirimkan ke orang lain.

Setiap transaksi M-Pesa dikenakan biaya Ksh 25 (Rp 3.000). Bila pengguna M-Pesa menarik uang lebih dari Ksh 20.000 (Rp 2,5 juta), biayanya naik menjadi Ksh 170 atau Ksh 175 di ATM, setara Rp 20 ribu. Batas penarikan maksimal melalui M-Pesa adalah Ksh 35.000, setara Rp 4,5 juta.

Sebenarnya, masyarakat kelas menengah atas Kenya seperti Musyoki bukanlah target Vodafone dan Safaricom saat meluncurkan proyek percontohan M-Pesa pada 2005. Misi utama yang dibidik adalah perluasan pembiayaan mikro, dengan praktik lembaga keuangan mikro Faulu di Nairobi menjadi objek percontohan.

Nasabah Faulu punya kebiasaan berkumpul tiap pekan untuk membicarakan perkembangan usaha kecil mereka. Saat itu, mereka juga menyetor cicilan yang nilainya hanya beberapa puluh ribu rupiah kepada koordinator. Nantinya, koordinator inilah yang akan pergi ke kantor cabang terdekat untuk menyetorkan uang. M-Pesa bisa memangkas "jarak" yang harus ditempuh koordinator itu dengan biaya murah.

Namun, semangat Faulu untuk menjaga tetap berlangsungnya pertemuan mingguan pun harus terus dijaga, sekalipun ada kemudahan *branchless banking*. Karena, inti dari pembiayaan mikro di seluruh dunia adalah pertemuan rutin itu. Pertemuan rutin adalah alat kontrol komunitas pengguna kredit mikro, seperti praktik di Grameen Bank di Bangladesh. Ini tantangannya. ◆

Dok BI

Susanto

DEVITA RIZKI PALUPI
Departemen Komunikasi

Keuangan Syariah Untuk Tumbuh & Lebih Berperan

Angka pertumbuhan industri syariah di Indonesia jauh di atas rata-rata pertumbuhan perbankan Islam global yang berada di kisaran 15-20 persen.

Bank Indonesia kembali menggelar seminar internasional tentang keuangan syariah di Bali pada 30-31 Mei 2013. Dalam ajang yang digelar untuk kali ketiga ini, tema yang diangkat adalah "Sebuah Fase Baru Keuangan Islam: Menangkap Area yang Belum Dimanfaatkan untuk Meningkatkan Kualitas Pembangunan Ekonomi".

Acara dihadiri oleh para praktisi, akademisi, serta regulator keuangan dan perbankan syariah baik dari domestik maupun internasional. Tujuan kegiatan adalah menjaring rekomendasi dan memperluas wawasan untuk mendorong pengembangan keuangan dan perbankan syariah.

Gubernur Bank Indonesia Agus DW Martowardojo berharap, seminar ini akan memunculkan ide orisinal tentang peran keuangan syariah terhadap pertumbuhan ekonomi. Tak semata untuk mendorong penempatan norma Islam dalam kegiatan ekonomi yang berkelanjutan dan bertanggung jawab, tetapi juga memanfaatkan potensi sektor sosial berbasis Islam seperti keuangan mikro syariah, zakat, dan wakaf. Menurut Agus, sektor sosial tersebut berpotensi menjadi pilar lain dari jaring pengaman sosial.

Geliat Ekonomi Syariah

Industri keuangan syariah terus menunjukkan geliatnya di seluruh dunia. Tak terkecuali di Indonesia, yang bahkan mencatatkan pertumbuhan pesat. Pada 2012, misalnya, pertumbuhannya mencapai 35 persen.

Angka pertumbuhan industri syariah di Indonesia tersebut jauh di atas rata-rata pertumbuhan perbankan syariah global yang berada di kisaran 15-20 persen. Adapun saat ini aset perbankan syariah Indonesia sekitar Rp 213 triliun.

Total aset keuangan syariah Indonesia tercatat mencapai 40 miliar dolar Amerika Serikat, dengan proporsi terbesar ada di perbankan dan sukuk, yaitu masing-masing 54 persen dan 37 persen. Selebihnya berasal dari asuransi, pembiayaan, dan pasar lainnya.

Gubernur Bank Indonesia dalam sambutan pembuka seminar mengatakan inisiatif mengenai perbankan syariah dilihat dan diyakini mendapatkan penerimaan tak hanya di kalangan Muslim tetapi juga masyarakat dunia. "Di dunia telah berkembang dengan baik dan kita harus dukung dengan perkembangan yang baik di Indonesia," kata Agus.

Dukungan Bank Indonesia terhadap pengembangan keuangan syariah antara lain diwujudkan melalui kerja sama dengan pemangku kepentingan lain. Misalnya, kerja sama di forum internasional dengan bank sentral lain yang juga mengembangkan inisiatif perbankan syariah dan memiliki Islamic Finance Regulation Board. Bank Indonesia pun mendorong pemerintah menerbitkan surat utang berbasis syariah, *ijarah* (sewa atau *leasing*), maupun berbasis proyek.

Secara sistematis Bank Indonesia juga mendorong agar segmen produktif bergerak. Industri keuangan syariah dicanangkan untuk lebih fokus pada pengembangan dan peningkatan pelayanan pembiayaan sektor-sektor produksi yang memberikan pengaruh terhadap sektor riil. Di perbankan syariah ini, lanjut Agus, segmen produktif telah berkembang lebih baik daripada segmen *consumer*.

Skema *mudarabah* (bagi hasil) dan *musyarakah* (kerja sama perkongsian), misalnya, merupakan pola investasi langsung pada sektor riil terutama untuk sektor usaha menengah, kecil, dan mikro. Pembiayaan seperti inilah, tegas Agus, yang dapat mengurangi angka pengangguran dan kemiskinan.

Tentunya, pertumbuhan industri perbankan syariah harus tetap dilandasi dengan pemenuhan kepatuhan terhadap nilai-nilai syariah dan esensi dasar dalam memajukan kondisi sosial ekonomi masyarakat. "Pertumbuhan tidak hanya fokus pada satu segmen misalnya segmen *consumer* tetapi juga harus di segmen produktif, UMKM, skala menengah, *wholesale,* dan bahkan di tingkat negara," ujar Agus.

Strategi dan Tantangan

Deputi Gubernur BI Halim Alamsyah menambahkan, ada beberapa strategi yang digulirkan BI untuk mendorong pengembangan industri keuangan syariah. ***Pertama***, mendorong pengenalan jasa-jasa keuangan syariah kepada masyarakat. Salah salah satunya melalui edukasi dan sosialisasi jasa-jasa keuangan syariah.

Kedua, mendorong perbankan syariah melakukan ekspansi. ***Ketiga***, meningkatkan efisiensi perbankan syariah. ***Terakhir***, pengenalan produk-produk syariah yang tidak hanya *consumer oriented* tetapi juga *investor oriented* untuk memperkaya portofolio produk keuangan syariah.

> Perbankan syariah tidak hanya tumbuh di pembiayaan produktif dan konsumtif tetapi juga mendukung pembangunan nasional.

Halim mengingatkan pula bahwa bank yang efisien dan mampu berekspansi pada umumnya unggul dalam pangsa pasar.

Mendorong perbankan untuk selalu berekspansi merupakan tantangan karena membutuhkan biaya. Sementara, perbankan syariah masih cukup tertinggal dibandingkan perbankan konvensional dari segi efisiensi. Untuk itu, perhatian lebih dari pemilik modal dan regulator harus ditingkatkan.

"Tantangan yang perlu dihadapi, belum banyak bank syariah yang tumbuh cepat dan besar. Masih ada *gap* yang cukup besar antara bank syariah satu dengan yang lainnya. Hal ini disebabkan oleh modal yang tersedia untuk mengembangkan bank syariah masih terbatas," papar Halim. ◆

Dok BI

MONETARIA

Inklusi Finansial, Branchless Banking, & Uang Elektronik

Bank Indonesia terus berupaya memperluas akses dan cakupan layanan perbankan, sebagai kebijakan inklusi finansial. Dalam rancangan kebijakan ini, dua pilar digunakan, yaitu *branchless banking* dan uang elektronik.

Bila kedua pilar tersebut dapat terwujud, program besar yang juga akan terealisasi adalah sistem informasi publik di setiap daerah. Dari ramalan cuaca, hingga harga eceran kebutuhan keseharian dan produk pertanian setempat, dapat diakses dengan mudah oleh masyarakat. Pasokan data berasal dari jejaring kalangan pengguna layanan keuangan, yang kelak diharapkan semakin luas cakupannya.

Inklusi finansial, tak hanya berhenti pada terlayaninya kalangan yang selama ini belum tersentuh layanan keuangan, termasuk layanan bank (*unbanked*). Penyebaran layanan perbankan yang tanpa harus menghadirkan kantor cabang (*branchless banking*) dan dimungkinkannya penggunaan uang elektronik untuk transaksi, sekaligus merupakan terobosan yang akan memangkas kendala infrastruktur dan bentang geografis untuk pembangunan ekonomi yang merata dan berkesinambungan.

Bila semua berjalan sesuai harapan, bukan lagi mimpi bila pada suatu ketika petani cabai cukup bertransaksi melalui telepon genggam dengan para pembeli, baik perorangan maupun skala besar. Tak sekadar komunikasinya, tetapi sampai pada tata cara pembayarannya, cukup bermodalkan sebuah telepon genggam atau memanfaatkan agen *branchless banking* dalam beragam rupa yang dimungkinkan ada. ◆

Dok BI

Dok BI

Menjawab "Kegalauan"

Fungsi pengawasan bank yang selama ini dilakukan Bank Indonesia akan segera beralih ke lembaga khusus pengawasan institusi keuangan yaitu Otoritas Jasa Keuangan (OJK), mulai 2014. Inilah awal masa transisi.

Berdasarkan Undang-undang Nomor 21 Tahun 2011 tentang OJK, Bank Indonesia diwajibkan menugaskan pegawai dari bagian fungsi pengawasan bank untuk pindah ke OJK dalam jangka waktu tiga tahun. Tepatnya, mulai 31 Desember 2013 sampai 31 Desember 2016.

Selama rentang waktu itu, para pegawai Bank Indonesia yang ditempatkan di OJK mendapat kesempatan memilih akan tetap menjadi pegawai Bank Indonesia atau beralih ke OJK. Batas waktu penentuan pilihan adalah 31 Desember 2015.

Terkait dengan semua proses transisi fungsi pengawasan perbankan ini, sosialisasi terus dipergencar. Anjangsana telah dilakukan oleh tim Task Force OJK, yang merupakan gabungan dari tim Bank Indonesia dan OJK, bersama gugus tugas OJK, ke Kantor Perwakilan Bank Indonesia di Semarang, Bandung, Surabaya, Denpasar, dan Medan. Humas kedua instansi terlibat pula.

DWI MUKTI WIBOWO
Departemen Komunikasi

Sosialisasi bertujuan menyamakan persepsi tentang proses yang secara paralel berjalan di Bank Indonesia dan OJK. Harapannya, proses transisi tak mengganggu sistem kerja perbankan maupun lembaga keuangan.

Tentu, sasaran utamanya adalah mengikis "kegalauan" masyarakat yang butuh jaminan (*assurance*) proses peralihan pengawasan perbankan dapat berjalan baik. Karena itu, sosialisasi dan komunikasi tak akan berhenti di kalangan internal, tetapi juga menyasar seluruh pemangku kepentingan.

Pada kesempatan terpisah, Gubernur Bank Indonesia Agus DW Martowardojo menjamin bahwa transisi ini akan bisa terlaksana dengan baik. Dia juga menegaskan komitmen Bank Indonesia untuk bersinergi dengan OJK. ''Bank Indonesia akan bekerja sama sangat baik dengan OJK, untuk meyakinkan bahwa stabilitas sistem keuangan Indonesia selalu terjaga dan juga tercipta ekonomi yang baik dan sehat untuk memungkinkan pembangunan yang berkesinambungan."

Tak Serumit Bayangan

Dalam proses pengalihan fungsi pengawasan bank ini, hal krusial yang butuh perhatian adalah masalah sumber daya manusia dan kebijakan logistik terkait penggunaan aset Bank Indonesia oleh OJK. Juga, sistem informasi pendukung fungsi pengawasan perbankan dan pengalihan dokumen dari Bank Indonesia ke OJK.

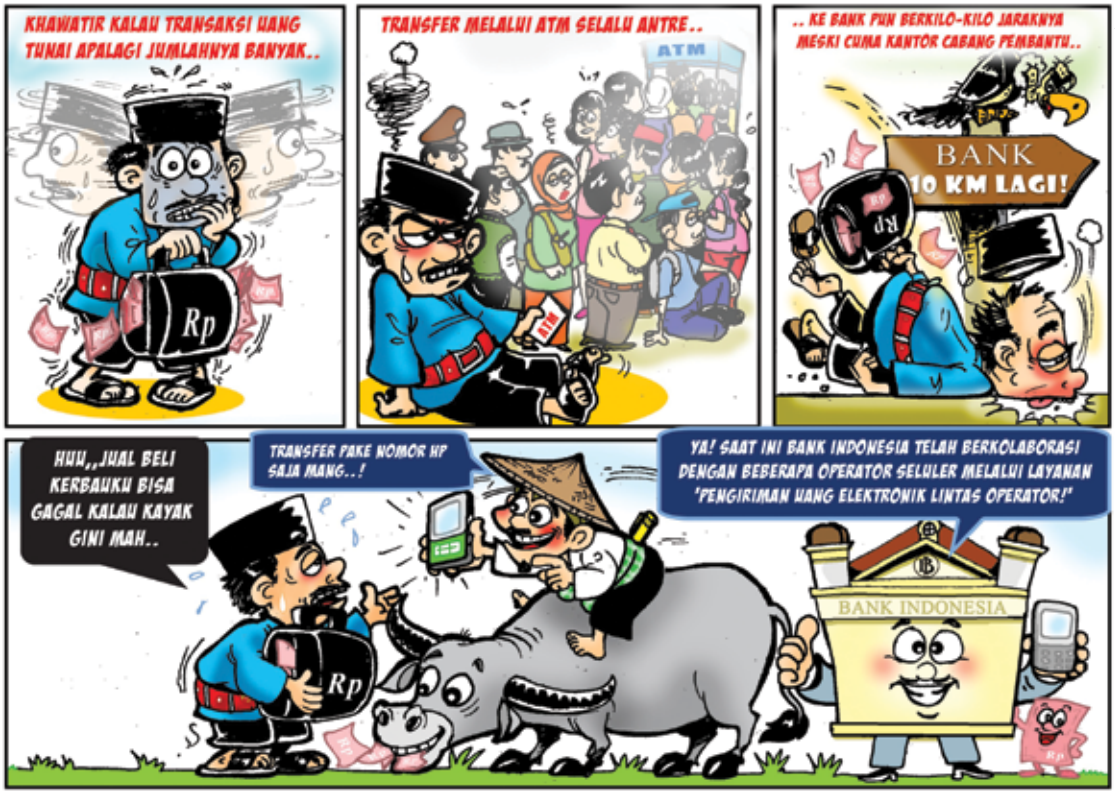
Namun, masa transisi ini seharusnya tak perlu ditakutkan. Pada dasarnya, pekerjaan dan prinsip pendekatan yang dipakai tetap sama. Proses kerja dan pekerjaan yang sudah ada seperti pengawasan *on site* dan *off site* tidak berubah, begitu pula dengan susunan tim. Hanya proses pelaporan dan mekanisme pengambilan keputusan yang berubah.

Pengalihan fungsi pengawasan perbankan dari Bank Indonesia ke OJK bukan berarti tugas Bank Indonesia menjadi lebih ringan. Perbankan merupakan bagian dari instrumen pengembangan perekonomian, sehingga keberlangsungannya betul-betul harus dijaga.

Karenanya, Bank Indonesia dan OJK akan bersama-sama menjalankan pengelolaan pengawasan. OJK sebagai pengawas sisi mikroprudensial memang bakal punya otoritas lebih banyak, sementara Bank Indonesia akan berperan di aspek makroprudensial.

Bagaimana pun, aspek makro dan mikro tidak dapat dipisahkan. Bank Indonesia dan OJK tetap harus benar-benar bergandengan tangan.

Komunikasi dan kordinasi produktif antara Bank Indonesia dan OJK untuk pencapaian tugas masing-masing, mutlak terus dilakukan. Oleh karena itu, komitmen untuk menjalin komunikasi dan koordinasi, sejak dini dicanangkan oleh Bank Indonesia dan OJK. ◆



Cinta Monyet

Si Jun adalah anak SD kelas satu. Selain juara kelas, dia anak orang kaya, cukup ganteng pula untuk ukuran anak kelas satu SD.

Si Jun, punya teman sekelas, perempuan. Namanya Jeni.

Karena Jeni lucu dan manis, Jun jatuh hati. Cinta monyet bermula di kelas satu SD. Ternyata, Jeni menanggapi.

Suatu hari, Jun bicara serius pada Jeni. "Jeni, kamu tahu aku suka kamu. Tapi kita masih kecil. Kalau nanti kita sudah dewasa, maukah kamu menikah denganku?" ujar dia, mungkin menirukan adegan sinetron yang sering ditonton mamanya di rumah.

Dengan muka merah merona, Jeni menjawab setelah sempat terdiam agak lama. "Jun, aku sebenarnya juga ingin begitu. Tapi…"

Jawaban menggantung Jeni membuat Jun penasaran. "Ada apa Jen? Aku janji akan sekolah dengan baik, biar nanti selesai sekolah bisa bekerja dengan penghasilan besar," ujar Jun, lagi-lagi seperti adegan sinetron.

"Bukan soal itu Jun. Tapi, di keluargaku, kami hanya menikah sesama kerabat saja. Paman menikah dengan bibi, kakek menikah dengan nenek, dan bahkan papa menikah dengan mama. Kita kan bukan kerabat, Jun," ujar Jeni panjang lebar. ◆

Wawancara Kerja

Seorang calon pegawai baru telah menjalani serangkaian tes, dan kini tinggal wawancara yang harus dihadapinya. Ini cuplikan wawancara itu:

Pewawancara:
Selamat, Anda telah berhasil menempuh semua tes yang kami adakan. Kini Anda menghadapi tes terakhir, yakni wawancara. Kami akan mengajukan pertanyaan, Anda bisa memilih. Pilihannya, 10 pertanyaan mudah atau satu pertanyaan sulit yang memerlukan jawaban logis. Silakan tentukan pilihan..

Calon Karyawan:
(Terdiam sebentar sebelum menjawab).. Saya memilih satu pertanyaan yang sulit.

Pewawancara:
Baiklah. Menurut Anda lebih dulu ada ayam atau telur?

Calon Karyawan:
(Diam sejenak). Telur, Pak. (Menjawab dengan mantap).

Pewawancara: Mengapa Anda berpendapat telur lebih dahulu ada daripada ayam?

Calon Karyawan:
Maaf, Pak. Tadi pilihannya hanya ada satu pertanyaan sulit kan Pak.. ◆

Bos, Naikkan Gaji Saya!

Seorang karyawan menghadap bosnya. Intinya, dia minta kenaikan gaji. Ini dialognya:

Karyawan : Bapak sebaiknya menaikkan gaji saya. Sekarang juga.

Bos : Apa alasannya? (Dengan nada dingin).

Karyawan : Perlu Bapak ketahui, sekarang ini sudah ada lima perusahaan besar dan *bonafide* yang sedang mengejar-ngejar saya.

Bos : O,ya? (Kali ini sambil menengok, setengah tak percaya juga sebenarnya). Perusahaan apa saja itu yang mengejar-ngejarmu?

Karyawan : Citibank, PLN, PAM, TELKOM, dan terakhir BTN.

Bos : #@)!:>$

Agen
Sang Ujung Tombak

Reputasi adalah hal yang tak bisa ditawar sebagai persyaratan pertama seorang agen.

Agen akan menjadi salah satu kunci penentu sukses *branchless banking*. Nama resminya adalah Unit Perantara Layanan Keuangan (UPLK). Keberadaan agen adalah perpanjangan tangan layanan pembayaran dan perbankan dalam *branchless banking*. Karenanya, siapa sang agen ini menjadi penting dan pemilihannya harus dilakukan ekstra hati-hati.

Risiko operasional dan reputasi, merupakan "ancaman" yang mengintai dari penggunaan agen ini. Dampak negatif bisa muncul bagi bank, perusahaan telekomunikasi, maupun nasabah, bila kehati-hatian diterabas.

Berkaca dari semua hal itu, Bank Indonesia pun membuat serangkain prosedur pengamanan perekrutan agen. *Due dilligence* dan pencatatan agen, mutlak dilakukan bank. Agen yang "lolos seleksi" di bank atau perusahaan telekomunikasi akan diikat dengan kontrak kerja sama, kemudian mendapat nomor registrasi dari Bank Indonesia.

Rencana ke depan, basis data para agen akan dipublikasikan pula. Tujuannya, mengumumkan kepada publik siapa saja agen yang telah terdaftar itu, sekaligus menginformasikan siapa agen yang bermasalah.

Karena *branchless banking* merupakan hal baru di Indonesia, tahapan penerapan pun dibuat. Apalagi layanan ini melibatkan agen sebagai pihak ketiga, yang bukan pegawai bank maupun perusahaan telekomunikasi.

Tahapan itu mencakup penerbitan panduan, uji coba, evaluasi, dan implementasi penuh. Penerapan penuh akan ditandai penerbitan ketentuan tentang *branchless banking*.

D'Aulia

PRIMITIVA FEBRIARTI
Departemen Pengembangan Akses Keuangan & UMKM

> Seorang agen harus tahu dan paham soal *customer due dilligence* (CDD) dan prinsip *know your customer* (KYC) saat membuka rekening layanan.

Sang Agen

Pada prinsipnya, agen adalah pihak yang menjalin kerja sama dengan bank atau perusahaan telekomunikasi, yang melayani jasa keuangan pada masyarakat. Pada praktik di negara lain, pengaturan soal agen mencakup kriteria, aktivitas yang dapat dilakukan, serta edukasi para agen tentang pengenalan dan perlindungan nasabah.

Reputasi adalah faktor pertimbangan utama pemilihan agen di negara-negara yang sudah lebih dulu mengadopsi *branchless banking*. Kepercayaan, menjadi syarat penting bagi seorang agen.

Untuk menggali informasi tentang calon agen, otoritas beberapa negara membuat aturan sangat rinci. Bank Sentral Kenya, misalnya, mensyaratkan rekam jejak, sumber pendanaan, dan reputasi di masyarakat. Sementara Bank Sentral Pakistan mengatur calon agen harus memiliki usaha yang sudah berjalan beberapa waktu, memiliki reputasi baik, dan dipercaya oleh penduduk di tempatnya berada.

Menilik beragam contoh yang sudah berjalan di negara lain, beberapa hal pun harus digarisbawahi untuk penerapan *branchless banking* di Indonesia. Tak terkecuali soal perekrutan agen.

Kriteria agen, jelas tak bisa ditawar, mutlak didefinisikan rinci. Risiko pelibatan agen juga harus ditekan seminimal mungkin, untuk mencegah *fraud* atau penyimpangan. Sistem aplikasi yang dipakai agen untuk memberikan pelayanan disediakan dan dipantau bank atau perusahaan telekomunikasi.

Pengenalan agen terhadap nasabah juga tak bisa ditawar. Seorang agen harus tahu dan paham soal *customer due dilligence* (CDD) dan prinsip *know your customer* (KYC) saat membuka rekening layanan. Jangan sampai, kemudahan *branchless banking* disalahgunakan untuk pencucian uang maupun kegiatan terlarang seperti terorisme.

Meskipun bukan pegawai bank maupun perusahaan telekomunikasi penyelenggara *branchless banking*, agen tetap wajib menjaga kerahasiaan data nasabah. Setiap bank dan perusahaan telekomunikasi yang menjalankan *branchless banking* pun tetap bertanggung jawab penuh atas segala aktivitas melalui layanan ini.

Bank dan perusahaan telekomunikasi wajib pula melakukan edukasi serta menyediakan layanan keluhan dan *call centre*, baik untuk agen maupun nasabah. Edukasi berkala bagi agen diperlukan untuk menyampaikan perkembangan maupun penyegaran informasi. Bank tetap pula melakukan pemantauan rutin, untuk melihat potensi pengembangan maupun mendeteksi "kenakalan" agen.

Bank Indonesia telah membuat Pedoman Umum Uji Coba Branchless Banking sebagai bekal proyek percontohan selama Mei sampai November 2013. Pedoman ini sekaligus menjadi embrio pengaturan tentang agen.

Model bisnis keagenan yang tepat dan efektif, akan menjadi penentu optimalisasi manfaat keberadaan *branchless banking*. Ujung tombak semestinya tajam dan tak boleh menusuk diri sendiri. Pada akhirnya, manfaat maksimal bagi pemberdayaan ekonomi bangsa adalah sasaran yang tak boleh terlupa dari segala kemudahan dan peluang yang ada. ◆

Uang di Telepon Genggam

Perkembangan teknologi tak dipungkiri ikut mengubah kebiasaan masyarakat, termasuk dalam aktivitas keuangan. Dengan teknologi hari ini, masyarakat bisa memilih beragam layanan keuangan yang mudah dan cepat. Bahkan cukup memakai alat telekomunikasi tanpa perlu beranjak.

Salah satu inovasi teknologi teranyar adalah layanan *P to P transfer* (*person to person transfer*) antarlintas operator telepon seluler. Diluncurkan pada 15 Mei 2013 oleh tiga operator seluler terbesar di Indonesia --Indosat, Telkomsel dan XL—layanan ini menjadi yang pertama ada di dunia.

P to P transfer bertujuan mengembangkan dan memperluas jaringan uang elektronik di Indonesia. Efisiensi dan efektivitas ketiga operator dalam mengembangkan layanan transfer dana melalui uang elektronik akan bertambah pula.

Teknologi informasi khususnya di bidang telekomunikasi, memang menjadi pilihan awal untuk mendorong peredaran uang elektronik. Termasuk dalam pengembangan *branchless banking* sebagai upaya perluasan jangkauan layanan pembayaran dan perbankan di masyarakat.

P to P transfer menambah kemudahan masyarakat bertransaksi, setelah sebelumnya ada layanan *internet banking* maupun *mobile banking*. Dengan layanan ini, transfer uang cukup dilakukan dengan mengirim SMS, dan lintas operator telepon genggam.

D Aulia

PRAMUDYA WICAKSANA
Departemen Akunting
& Sistem Pembayaran

Tak hanya mengirim, nasabah juga bisa menarik uang dari transfer melalui SMS ini, tanpa perlu pula ke bank. Cukup ke gerai tempat penguangan tunai (TPT) terdekat. Bisa saja gerai ini adalah toko kelontong di samping rumah, atau kantor pos terdekat.

Untuk keamanan, fasilitas ini mensyaratkan pelanggan telepon seluler terdaftar, dengan bukti identitas diri sebagai bagian dari prinsip *know your customer* (KYC) ala perbankan.

Transaksi yang bisa dilayani *P to P transfer* adalah pengiriman uang minimal Rp 10 ribu dan maksimal Rp 5 juta per hari. Setiap transaksi pengiriman dana butuh dua kali SMS, dengan biaya Rp 150 per SMS. Bila transaksi berhasil, dikenakan biaya Rp 2.000, dipotong dari saldo uang elektronik si pengirim dana.

Sebanyak 12 juta pelanggan operator seluler sekarang telah menggunakan fasilitas uang elektronik. Infrastruktur yang tersedia mencakup 95 persen wilayah Indonesia, dari sebaran sekitar 240 juta nomor telepon genggam. Hanya soal waktu model transaksi menggunakan SMS digunakan massal dan menjadi keseharian. Sepuluh tahun lagi barangkali dompet pun tak perlu lagi dibawa, karena uang sudah ada di telepon genggam. ◆

Semudah Membeli Lagu RBT..

Dok.

ANDRE LISTYO WIBOWO
Departemen Pengelolaan Sistem Informasi

Layanan bank dan pembayaran selalu selaras dengan perkembangan teknologi informasi. Dari *automated teller machine* (ATM), *electronic data capture* (EDC), *mobile banking*, *mobile payment*, sampai *internet banking*. *Branchless banking* pun tak jauh-jauh dari teknologi informasi, terutama telekomunikasi, sebagai pijakan awal.

Pada 1986, Indonesia mulai mengenal teknologi ATM dan kartu pembayaran. Menyusul kemudian *internet banking* menyeruak pada 1998, terus berkembang selaras kehadiran telepon genggam yang memunculkan *mobile banking* dan *mobile payment*. Belakangan uang elektronik pun mulai dikenal luas.

Semua prinsip teknologi tersebut menjadi rujukan pengembangan *branchless banking*. Demikian pula soal prinsip kehati-hatian dan pengamanan dalam penggunaannya.

Bagaimana pun setiap teknologi punya sisi rawan yang bisa disalahgunakan. Keamanan penggunaan teknologi telekomunikasi mencakup jaminan kerahasiaan data, keaslian data, dan ketersediaan data.

Tentu saja, kompleksitasnya cukup tinggi. Pengamanan yang dibutuhkan harus menjangkau *end to end point security*, termasuk perangkat dan aplikasi yang dipakai. Keamanan jaringan teknologi informasi di internal bank maupun interkoneksi operator penyedia jasa telekomunikasi juga dipersyaratkan.

Pengamanan mulai dari autentifikasi untuk semua pihak terkait layanan ini, proteksi aplikasi layanan dan pusat basis data, serta manajemen di peralatan *mobile* yang dipakai. Juga, keamanan peralatan, hingga sistem enkripsi alias penyandian data untuk akses layanan.

Sebagai gambaran sederhana, *branchless banking* akan menggunakan teknologi serupa dengan produk fasilitas yang sebelumnya sudah dikenal luas masyarakat dalam bentuk lain. Pernah memakai *ringback tone* (RBT)?

Betul, RBT adalah lagu yang akan didengar oleh penelepon saat menghubungi nomor telepon genggam seseorang. Ya, proses transaksi di *branchless banking* akan menyerupai sistem yang dipakai ketika membeli lagu RBT itu.

Cukup ber-SMS ria untuk menggunakan layanan perbankan, seperti saat memilih RBT untuk telepon genggam. Langsung terbayang?

Hanya karena ini menyangkut uang, maka pengamanan di semua lini, tahap, dan peralatan yang dipakai lebih ketat daripada saat membeli RBT. Di *branchless banking* standar keamanan dan kehati-hatian yang diterapkan tetap seperti laiknya berada di konter perbankan. ◆

Jambi Banking-MSMEs Expo Raup Transaksi Rp 8,9 Miliar

Pada 14-16 Juni 2013, Kantor Perwakilan Bank Indonesia Wilayah VIII menggelar "Jambi Banking-MSMEs Expo (JBX) 2013". Diikuti oleh 19 bank dan 21 UMKM, acara ini mampu menggulirkan transaksi keuangan senilai Rp 8,9 miliar.

"JBX 2013 adalah ajang penting bagi penguatan ekonomi regional," ujar Kepala Perwakilan Bank Indonesia Wilayah VIII Mahdi Mahmudy, saat membuka kegiatan. Melalui kegiatan ini, kata dia, perbankan diharapkan dapat berkontribusi pada tumbuh-kembangnya perekonomian regional. Yaitu dengan menemukan kesesuaian berbagai produk mereka dengan kebutuhan UMKM dan masyarakat secara keseluruhan.

Mahdi mengatakan Jambi punya potensi peningkatan perekonomian yang didukung oleh tiga indikator utama. Ketiganya adalah rasio pertumbuhan ekonomi relatif tinggi, sumber daya alam yang melimpah sebagai dasar bagi transaksi industri keuangan, dan masih banyaknya jumlah penduduk yang belum tersentuh akses perbankan.

Tema kegiatan ini adalah "Bank dan UMKM Bersinergi Membangun Jambi dan Negeri". Bertempat di Jambi Town Square, Kota Jambi, beragam acara hiburan juga digelar untuk menarik pengunjung, selain menghadirkan 19 stan bank umum dan 21 stan UMKM dari seluruh penjuru Jambi.

Berbagai perlombaan pun digelar, mulai dari lomba busana anak-anak, lomba menggambar untuk anak-anak, hingga lomba menyanyi dengan tema perbankan.

Di sela segala kemeriahan tersebut, Bank Indonesia "menyisipkan" agenda edukasi untuk publik. Topik edukasi mengangkat masalah produk perbankan, kebanksentralan, kewirausahaan, dan perencanaan keuangan.

Beberapa narasumber nasional dihadirkan dalam edukasi yang dikemas berupa acara *talkshow*. Sebut saja di antaranya adalah perencana keuangan Safir Senduk, dan finalis Putri Indonesia 2010 kelahiran Jambi, Grace Gabriella Binowo.

Tak ketinggalan, kegiatan pun diramaikan dengan jalan sehat dan sepeda santai yang mempromosikan gaya hidup sehat. Antusiasme warga terlihat dari membludaknya peserta acara ini. Bersamaan dengan kegiatan yang berlangsung pada 16 Juni 2013 tersebut, Bank Indonesia membuka pula layanan penukaran uang lusuh untuk masyarakat. ◆

Demi Kesejahteraan dan Pemerataan Ekonomi

Asia-Pacific Economic Cooperation (APEC), telah menjadikan keuangan inklusif sebagai salah satu agendanya. Sebagai Ketua Penyelenggaraan APEC 2013, Indonesia menggelar beragam *workshop* terkait tema keberpihakan tersebut.

Salah satu *workshop* tersebut digelar di Manado, Sulawesi Utara, pada 23-24 Mei 2013, dengan tema "Promoting Financial Eligibility of Poor Household and SMEs through Innovative Approach to Enhance Financial Inclusion".

"Salah satu prioritas yang hendak dicapai lewat *financial inclusion* adalah menciptakan kesejahteraan dan pemerataan hasil pertumbuhan ekonomi bagi masyarakat," ujar Direktur Pengembangan Akses Keuangan dan UMKM Bank Indonesia, Eni V Panggabean, yang menjadi pimpinan diskusi. Untuk mewujudkan tujuan itu, kata dia, harus ada upaya menciptakan pertumbuhan ekonomi yang berkualitas lewat pemberdayaan masyarakat, terutama yang selama ini potensinya belum tergali, seperti UMKM.

Gubernur Sulawesi Utara, SH Sarundajang, saat memberikan sambutan pembukaan kegiatan mengatakan Manado dipilih sebagai lokasi seminar bukanlah tanpa sebab dan tujuan. Menurut dia, Manado dipilih karena para anggota APEC mendengar kabar Indonesia akan menjadikan Sulawesi Utara sebagai pintu baru ke Asia Pasifik. "Sebab kita dekat dengan Asia Pasifik. Sekurang-kurangnya kita menang dari segi transportasi, dan lebih dekat dengan pasar," ujar dia.

Sementara Kepala Perwakilan Bank Indonesia Sulawesi Utara, Suhaedi, mengatakan inklusi finansial butuh keterlibatan banyak pihak untuk mewujudkannya, lembaga keagamaan sekalipun. Dia optimistis, lembaga keagamaan akan berperan aktif, dengan menjadi fasilitator perluasan layanan keuangan tersebut.

"Ini adalah bentuk dukungan BI untuk program *option for the poor* dan pemberdayaan ekonomi masyarakat Sulawesi Utara," tegas dia. ◆

Upaya Memperluas Sebaran Kredit Usaha Rakyat (KUR)

Penyaluran kredit usaha rakyat (KUR) sejak 2008 hingga April 2013 mencapai Rp 111,86 triliun. Dana itu bergulir kepada 8,45 juta debitur. Namun, sebarannya belum merata. Dari total dana tersebut, wilayah Kalimantan, Sulawesi, serta Maluku dan Papua, berturut-turut hanya mendapat porsi 9,01 persen, 9,92 persen, dan 2,7 persen.

Berdasarkan data itu, Bank Indonesia dan Kementerian Koordinator Perekonomian, menggelar diskusi "Sosialisasi Perluasan KUR di Koridor Sulawesi" di Kendari, Sulawesi Tenggara, pada 12 Juni 2013. Peserta seminar adalah pemerintah daerah, bank pelaksana KUR, BPR, asosiasi, akademisi, lembaga swadaya masyarakat, dan dunia usaha setempat.

Lima narasumber hadir dalam diskusi ini. Mereka adalah Kepala Dinas Koperasi dan UKM Sulawesi Tenggara, Abdul Majid; Deputi Kepala Perwakilan Bank Indonesia Sulawesi Tenggara, Farley Piga; Dirjen Kelautan Pesisir dan Pulau-pulau Kecil Kementerian Kelautan dan Perikanan, Abirin; perwakilan dari BNI

Adi Ismail; dan perwakilan dari Jamkrindo, Hariyono.

Selain itu, pada 13 Juni 2013, Kantor Perwakilan Bank Indonesia Sulawesi Tenggara, juga menggelar rapat koordinasi dan evaluasi program KUR di Wilayah Sulawesi. Tujuannya, menjaring aspirasi dan masukan dari berbagai pihak terkait. Rapat juga digelar dalam rangka penyusunan rencana revisi prosedur standar operasional (SOP) pelaksanaan KUR.

Pada diskusi ini, peserta dari kalangan perbankan menyampaikan besarnya nilai penolakan klaim kredit macet oleh perusahaan penjaminan. Penyebab penolakan klaim tersebut sebagian besar adalah kesalahan prosedur penyaluran KUR oleh bank pelaksana, tidak sesuai dengan SOP.

Para peserta juga mengusulkan batas target kredit bermasalah (NPL) untuk KUR diperbesar, tidak disamakan dengan kredit lain yang dipatok sebesar 5 persen. Usul ini berlandaskan alasan bahwa para nasabah KUR rata-rata merupakan pengusaha pemula, sehingga kredit yang menjadi modal usahanya rentan bermasalah, yang akhirnya memperbesar NPL.

Kementerian Koordinator Perekonomian diminta pula meninjau kembali pemberlakuan suku bunga KUR Mikro yang melebihi KUR Ritel. Kedua KUR tersebut, berturut-turut menggunakan suku bunga 22 persen dan 13 persen. Diskusi pun merekomendasikan Dinas Koperasi dan UMKM Sulawesi Tenggara untuk memberdayakan tenaga KKMB/BDSP dari instansi lain yang terkait, dikelola dalam satu wadah. ◆

"Menggosok" Kemilau Martapura

Bersama Pemerintah Kabupaten Banjar, Kalimantan Selatan, Kantor Perwakilan Bank Indonesia Wilayah Kalimantan berupaya mengembangkan potensi unggulan wilayah Martapura. Apakah itu?

Menyebut Martapura yang ada di Kabupaten Banjar, intan dan batu permata akan menjadi pasangan yang nyaris identik. Sebuah acara besar disiapkan digelar pada Agustus 2013, dengan persiapan jauh-jauh hari, terkait potensi wilayah ini.

Rencananya dalam perhelatan Agustus itu akan ada beragam kegiatan termasuk pameran. Untuk menyukseskannya, Kantor Perwakilan Bank Indonesia Wilayah Kalimantan melakuan survei ke sentra penghasil intan dan batu permata, pada 20 Juni 2013.

Tahun lalu, kantor perwakilan ini memberikan bantuan berupa alat modern untuk menggosok intan bagi perajin. "Pada tahun

ini, kami lanjutkan dengan penelitian *lending model* penggosokan intan," kata Kepala Divisi Ekonomi Moneter Kantor Perwakilan Bank Indonesia Wilayah Kalimantan, Triatmo Doriyanto.

Menurut Tri, pendampingan dan dukungan yang diberikan merupakan upaya mendorong sektor riil dan UMKM, terutama yang berangkat dari potensi unggulan daerah dan terkait dengan komoditas penyumbang inflasi. Tujuannya, memunculkan geliat ekonomi daerah dan memberikan stimulus dari hulu ke hilir, agar inflasi dapat terkendali atau terjaga baik.

Bank Indonesia juga memberikan ruang informasi potensi daerah, termasuk promosi melalui seminar, sosialisasi, edukasi, dan pelatihan. Kepala Dinas Perindagkop dan UKM Kabupaten Banjar, Ramlan mengatakan dukungan ini sejalan dengan strategi pengembangan kompetensi inti industri daerah di Kabupaten Banjar. "Yang salah satunya dengan meningkatkan kapabilitas SDM pengrajin batu mulia, permata, dan produk turunannya, termasuk melalui modernisasi mesin dan peralatan," kata dia. Kegiatan koordinasi bersama dinas terkait juga meninjau persiapan salah satu lokasi rencana pelaksanaan pelatihan dalam acara tersebut, yakni Unit Penggosokan Intan KOPEBI di Martapura. ◆

Memperkuat Nilai..

Tantangan Bank Indonesia ke depan akan semakin berat. Rencana amandemen Undang-Undang Bank Indonesia berpotensi akan mengubah fungsi dan peran BI di sektor keuangan. BI juga akan menjalani transformasi dengan pengalihan fungsi pengawasan perbankan dalam tataran mikroprudensial ke Otoritas Jasa Keuangan pada 31 Desember 2013.

Sekalipun demikian, Bank Indonesia masih punya peran di sisi makroprudensial terkait pemeliharaan stabilitas sistem keuangan. Namun, perubahan drastis tetap saja akan terjadi. Reposisi organisasi tak terhindarkan.

Gubernur Bank Indonesia, Agus Martowardojo menegaskan pentingnya rumusan visi, strategi, dan arah Bank Indonesia ke depan. Visi Bank Indonesia adalah menjadi lembaga bank sentral yang kredibel dan terbaik di regional melalui nilai-nilai strategis yang dimiliki, serta pencapaian inflasi yang rendah dan nilai tukar yang stabil.

Kredibel dan Terbaik

Keinginan menjadi lembaga bank sentral yang kredibel dan terbaik di regional, menurut Agus, akan menuntun Bank Indonesia untuk senantiasa bekerja profesional dengan tata kelola (*governance*) yang baik. Koordinasi dengan pihak-pihak yang berkepentingan untuk menghasilkan kontribusi yang terbaik bagi masyarakat dan perekonomian nasional, tak boleh luput.

"Keinginan untuk menjadi bank sentral yang terbaik di regional juga akan memandu kita untuk berperan aktif di tingkat regional dan internasional serta berupaya untuk menjadi contoh bagi negara lain dalam bidang-bidang tertentu yang menjadi keunggulan kita," kata Agus, memberikan gambaran target yang pantas dituju di masa depan oleh seluruh pegawai Bank Indonesia.

Kunci pendukung pencapaian visi di atas, sebut Agus, adalah terjaganya nilai-nilai strategis di dalam Bank Indonesia "Nilai-nilai itu adalah *trust and integrity*, *professionalism*, *excellence*, *public interest*, *coordination and team work*."

Harus terbangun, papar Agus, rasa saling percaya (*trust*) yang didukung dengan tata kelola dan integritas dari pribadi maupun lembaga (*integrity*), dengan kompetensi tinggi dan karakter yang baik (*professionalism*), serta memberikan kinerja terbaik (*excellence*) untuk masyarakat dan *stakeholders* (*public interest*) melalui kerja sama dan kolaborasi internal dan eksternal (*coordination and team work*).

Di dalam nilai-nilai strategis tersebut nilai-nilai strategis yang ditetapkan pada 2003 tetap tercakup. Yaitu Kompetensi, Integritas, Transparansi, Akuntabilitas, dan Kebersamaan, dikenal sebagai "K-I-T-A Kompak".

Nilai-nilai inilah yang harus dijunjung tinggi seluruh karyawan dan pejabat bank sentral untuk menghadapi tantangan. "Tak ada pilihan bagi kami selain memperkuat koordinasi internal antarfungsi dan bidang tugas, serta meningkatkan kerja sama dan kolaborasi dengan lembaga lain untuk menghasilkan yang terbaik bagi nusa, bangsa, negara, dan masyarakat," tegas Agus. ◆