

AZKA PUSTAKA
Solusi Ilmu Pengetahuan

gopay

**Link
Aja!**

OVO

**Shopee
Dewi**

KEUANGAN DIGITAL

Andi Hidayatul Fadlilah, S.E., M.Si., Ak.

Andi Auliya Ramadhany, S.E., M.Ak.

Ir. Indah Kusuma Dewi, S.Kom., M.Kom

Amirullah, S.Kom., M.M

KEUANGAN

DIGITAL

KEUANGAN DIGITAL

Andi Hidayatul Fadlilah, S.E., M.Si., Ak.

Andi Auliya Ramadhany, S.E., M.Ak.

Ir. Indah Kusuma Dewi, S.Kom., M.Kom

Amirullah, S.Kom., M.M

Editor : Moh Suardi
ISBN : 978-623-8323-81-4
Design Cover : Taufik Akbar
Layout : Ananda Emellya Agustanty, S.Sos
Ukuran Buku : 14.8x21
Cetakan Pertama : November 2023



CV. AZKA PUSTAKA

Email : penerbitazkapustaka@gmail.com

Website: www.penerbitazkapustaka.co.id

Website: www.penerbitazkapustaka.com

HP/Wa : 081372363617/083182501876

Jl. Jendral Sudirman Nagari Lingkuang Aua
Kec. Pasaman, Kab. Pasaman Barat, Sumatera
Barat Pos : 26566

Hak Cipta dilindungi oleh Undang-Undang. Dilarang Memperbanyak Karya Tulis Ini Dalam Bentuk Apapun Tanpa Izin Penerbit

UU NO. 28 TAHUN 2014 TENTANG HAK CIPTA

1. Setiap orang yang dengan tanpa hak melakukan pelanggaran hak ekonomi sebagaimana dimaksud dalam Pasal 9 ayat (1) huruf i untuk Penggunaan Secara Komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama 1 (satu) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp100.000.000 (seratus juta rupiah).
2. Setiap orang yang dengan tanpa hak dan/atau tanpa izin Pencipta atau pemegang Hak Cipta melakukan pelanggaran hak ekonomi Pencipta sebagaimana dimaksud dalam Pasal 9 ayat (1) huruf c, huruf d, huruf f, dan/atau huruf h untuk Penggunaan Secara Komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama 3 (tiga) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah).

KEUANGAN DIGITAL

Andi Hidayatul Fadlilah, S.E., M.Si., Ak.

Andi Auliya Ramadhany, S.E., M.Ak.

Ir. Indah Kusuma Dewi, S.Kom., M.Kom

Amirullah, S.Kom., M.M



PENERBIT CV. AZKA PUSTAKA

KATA PENGANTAR

Dengan menyebut nama Allah swt., yang Maha Pengasih lagi Maha Panyayang. Puji syukur atas hadirat-Nya, yang telah melimpahkan rahmat, hidayah, dan inayah-Nya kepada penulis, sehingga dapat menyelesaikan buku terbuka yang berjudul **“KEUANGAN DIGITAL”**.

Keuangan digital (digital financial) ini merupakan kegiatan layanan jasa sistem pembayaran dengan menggunakan teknologi mobile based maupun web based dan jasa pihak ketiga (agen). Target keuangan digital adalah masyarakat unbanked dan underbanked. Dengan harapan buku keuangan digital ini dapat memberikan wawasan dan bermanfaat bagi mahasiswa dan juga bagi masyarakat luas yang ingin mengetahui terkait pengenalan Fintech dan digital marketing.

Buku ini telah kami susun dengan maksimal dan mendapatkan bantuan dari berbagai pihak, sehingga dapat memperlancar pembuatan buku ini. Untuk itu kami sampaikan banyak terima kasih kepada semua pihak yang telah berkontribusi dalam pembuatan buku ini.

Terlepas dari semua itu, kami menyadari sepenuhnya bahwa masih ada kekurangan baik dari segi pengolahan bahasa maupun substansinya. Oleh karena itu dengan tangan terbuka kami menerima segala saran dan kritik dari pembaca agar kami dapat memperbaiki buku terbuka ini.

penulis

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	iv
DAFTAR ISI.....	vi

BAB I

FINANCIAL TECHNOLOGY	1
A. Sejarah Fintech.....	1
B. Evolusi Fintech.	9
C. Jenis-jenis Fintech.....	13
D. Ancaman Fintech	18

BAB II

KEUANGAN DIGITAL TERHADAP PERKEMBANGAN TEKNOLOGI FINANSIAL	22
--	----

BAB III

LAYANAN KEUNGAN DIGITAL.....	27
A. Digital Financial	27
B. Sistem Keuangan.....	30
C. Layanan Keuangan Digital	50
D. Mobile Payments.....	55
E. Kartu Kredit	61

BAB IV

BANK INDONESIA TERKAIT FINTECH	75
--------------------------------------	----

BAB V

PERUSAHAAN FINTECH POPULER

DI INDONESIA.....	81
A. Kredivo	81
B. OVO.....	89
C. DANA.....	93
D. Modalku.....	99

BAB VI

E-MONEY	107
A. Keberhasilan E-money.....	107
B. Pembayaran Elektronik (E-payment)	117

BAB VII

REGULASI FINTECH DI INDONESIA.....	121
A. Asosiasi Fintech Indonesia.....	121
B. Risiko Fintech.....	128

BAB VIII

KEUANGAN DIGITAL SEBAAI UPAYA

PEMBEKALAN UMKM.....	136
A. Pengenalan <i>Financial Technology</i>	136
B. Pengenalan Digital Marketing.....	148
C. Pengenalan Inovasi Pembayaran Digital	161

DAFTAR PUSTAKA	170
PROFIL PENULIS	175

BAB I

FINANCIAL TECHNOLOGY

A. Sejarah Fintech

Salah satu yang tidak asing lagi beberapa tahun terakhir khususnya di dunia bisnis Indonesia adalah Fintech. Istilah Fintech merupakan singkatan dari *Financial Technology*, jika diterjemahkan ke dalam Bahasa Indonesia berarti teknologi finansial. Pasal 1 angka 1 Peraturan Bank Indonesia Nomor 19/12/PBI/2017 tentang Penyelenggaraan Teknologi Finansial, teknologi finansial diartikan sebagai penggunaan teknologi dalam sistem keuangan yang menghasilkan produk, layanan, teknologi, dan/atau model bisnis baru serta dapat berdampak pada stabilitas moneter, stabilitas sistem keuangan, dan/atau efisiensi, kelancaran, keamanan, dan kejelasan sistem pembayaran.

Fintech merupakan implementasi dan pemanfaatan teknologi untuk meningkatkan

layanan jasa perbankan dan keuangan yang umumnya dilakukan oleh perusahaan rintisan (*startup*) yang memanfaatkan teknologi software, internet, dan komunikasi. Bentuk dasar Fintech antara lain Pembayaran (dompet digital, *Peer to Peer*, pembayaran), Investasi (*equity crowdfunding*, *Peer to Peer Lending*), Pembiayaan (*crowdfunding*, pinjaman mikro, fasilitas kredit), Asuransi (manajemen risiko), Lintas proses (big data analisis, pemodelan prediktif), Infrastruktur (keamanan).

Konsep Fintech mengadaptasi perkembangan teknologi yang dipadukan dengan bidang keuangan pada lembaga perbankan, sehingga diharapkan dapat memfasilitasi proses transaksi keuangan yang lebih praktis, aman dan modern, meliputi layanan keuangan berbasis digital yang saat ini telah berkembang di Indonesia.

Sejarah *financial technology* (Fintech) menurut de Cos (2019), Griffoli (2017), Anyfantaki (2016), Chishti dan Barberis (2016), Carney (2016), Darolles (2016), Arner, Barberis, Buckley (2015), dapat diuraikan sebagai berikut:

1. Fintech 1.0 (1886-1967). Periode ini ditandai dengan:
 - a. Penemuan pantelegraf ditemukan oleh Giovanni Caselli yang pertama kali

digunakan di Paris dan Lyon yang memungkinkan verifikasi tanda tangan dalam transaksi perbankan dengan mengirim dan menerima transmisi pada kabel telegraf.

- b. Dimulainya pembangunan infrastruktur pendukung layanan keuangan secara global dengan pembangunan kabel Trans-Atlantik pada tahun 1866 yang pertama dipasang yang menghubungkan Amerika Serikat dan Inggris guna menyediakan infrastruktur yang diperlukan untuk periode globalisasi keuangan yang intensif sehingga mampu mengurangi waktu komunikasi antara Amerika Utara dan Eropa Barat dari 10 hari menjadi hanya 3 jam.
- c. Penggunaan fedwire pada tahun 1918 di Amerika Serikat oleh Bank Sentral Amerika (*The Fed*) yang memungkinkan transfer dana secara elektronik yang pertama kali.
- d. Pada tahun 1920 John Maynard Keynes menerbitkan bukunya yang berjudul *The Economic Consequences of Power* yang membahas mengenai keterkaitan antara teknologi dan finansial.

- e. Pada tahun 1950 diperkenalkan kartu kredit pertama di dunia yaitu *Diner's Club* oleh Frank X. McNamara yang kemudian diikuti oleh American Express.
2. Fintech 2.0 (1967-2008). Periode ini ditandai dengan peralihan sistem keuangan analog menjadi sistem keuangan digital berupa:
- a. Penggunaan *cash machine* oleh Barclays pada tahun 1967
 - b. Penggunaan *clearing house interbank payment system* (CHIPS) yang mengirimkan pembayaran antar bank di *New York City* pada tahun 1970
 - c. Pendirian NASDAQ (*National Association of Securities Dealers Automated Quotations*) sebagai bursa saham digital pertama di dunia pada tahun 1970
 - d. Pendirian SWIFT (*Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunications*) yaitu sebuah protokol komunikasi antar lembaga keuangan yang memfasilitasi pembayaran lintas batas negara dalam jumlah besar pada tahun 1973
 - e. Penggunaan *automatic teller machine* (ATM) pada tahun 1975

- f. Penggunaan komputer mainframe bank dan pertumbuhan perbankan online yang mengakibatkan perubahan bisnis keuangan pada tahun 1980
- g. Penggunaan *Innovative Market Solutions* (IMS) oleh Michael Bloomberg pada tahun 1981 yang menyediakan real data pasar waktu, perhitungan keuangan, dan analisis keuangan kepada Wall Street
- h. Penggunaan TradePlus oleh William Porter sebagai tanda dimulainya investasi broker online yang kemudian pada tahun 1994 dikenal sebagai e-trade.
- i. Penggunaan istilah FinTech pada tahun 1993 yang semula bernama *Financial Services Technology Consortium* sebagai suatu proyek yang digagas oleh *Citicorp* sebagai dimulainya perbankan digital dengan pelanggan yang terkoneksi dalam mengelola dana yang mereka miliki.
- j. Diperkenalkannya *bank* virtual pertama di dunia dengan pembukaan kantor cabang bank di berbagai belahan dunia tanpa adanya kantor fisik pada tahun 1997.

- k. Tahun 1998 ditandai dengan munculnya PayPal yang menandakan sistem pembayaran baru secara online.
- l. Tahun 2008 terjadi krisis keuangan global yang meruntuhkan era FinTech yang disebabkan karena kurangnya kepercayaan nasabah dan masyarakat kepada bank sejalan dengan perubahan regulasi yang membuka pasar bagi penyedia baru.

Fintech 2.0 mencakup tiga sektor industri menurut Wardhana, dkk (2021) yaitu:

- a. Sektor industri perbankan yang meliputi e-banking, layanan keuangan inklusif (*branchless banking*), cabang digital, dan *omnichannel* (Walker, 2014).
 - b. Sektor industri pasar modal yang meliputi *e-stocks*, *bond*, reksa dana, *electronic forex*, dan *stock trading*.
 - c. Sektor industri keuangan non-bank yang meliputi *e-security*, *e-landing*, dan *e-insurance*.
3. Fintech 3.0 (2008-sekarang). Periode ini ditandai dengan:
- a. Penggunaan *Cryptocurrency* yaitu Bitcoin yang diperkenalkan oleh Satoshi Nakamoto

pada tahun 2009 yang menggunakan teknologi blockchain

- b. Terjadinya adopsi *smartphone* sebagai perangkat seluler yang menjadi sarana utama yang digunakan nasabah untuk menggunakan berbagai produk dan layanan perbankan digital dan jasa keuangan lainnya seperti menggunakan open banking yang memungkinkan perusahaan pihak ketiga mengakses data keuangan, menggunakan layanan pesan singkat (*SMS banking*), mengakses web (*internet banking* atau *i-banking*) dan mengakses aplikasi (*mobile banking* atau *m-banking*). Fintech 3.0 meliputi koperasi startup, pasar berjangka, dan *crowdfunding* berbasis pinjaman atau peer-to-peer (P2P) lending, transaksi kode QR, pembayaran elektronik, uang elektronik, pembayaran seluler, dompet seluler, layanan keuangan telekomunikasi, blockchain (*bitcoin*), dan gerbang pembayaran nasional.
- c. Google memperkenalkan Google Wallet dengan menggunakan teknologi NFC pada tahun 2013

- d. Apple memperkenalkan Apple Pay pada tahun 2014.
4. Fintech 3.5 (2010-sekarang). Periode ini ditandai dengan munculnya perubahan perilaku konsumen dalam mengakses internet khususnya di negara berkembang. Dua negara dengan penggunaan FinTech tertinggi adalah Cina dan India, yang menggunakan jaringan kabel bawah laut sebagaimana sebelumnya telah dilakukan oleh negara-negara maju di Kawasan Eropa dan Amerika sejak tahun 1866. Saat ini sektor keuangan menghadapi model teknologi baru yang disebut dengan FinTech. Teknologi ini adalah singkatan dari financial technology yang secara terminologi menggabungkan sistem keuangan dengan teknologi informasi. FinTech sendiri dapat diartikan sebagai industri yang terdiri dari perusahaan yang menggunakan teknologi baru dan inovasi dengan sumber daya yang tersedia untuk bersaing di pasar lembaga keuangan tradisional dan perantara dalam mewujudkan layanan keuangan.

B. Evolusi Fintech

Fintech sudah ada lebih lama dari yang dipikirkan orang. Menurut riset Arneris, Barberis & Ross, fintech telah ada sejak tahun 1886. Hal ini disebabkan oleh evolusi perangkat komunikasi seperti telegraf dan perangkat transportasi yang lebih canggih seperti kereta api, kapal uap yang membantu transfer informasi keuangan ke seluruh penjuru dunia.

Pengembangan kabel transatlantik di tahun 1866 dan Fedwire di Amerika Serikat tahun 1918 membuka jalan lahirnya sistem transfer dana elektronik pertama yang mengandalkan telegraf dan kode morse.

Tahun 1950-an merupakan awal mula kartu kredit pertama diciptakan. Awal inilah yang menjadi fondasi untuk sistem pembayaran non tunai modern. Diner's Club adalah yang pertama kali memperkenalkannya pada tahun 1950-an dan American Express menyusul pada tahun 1958. Inilah yang disebut era baru layanan keuangan.

Setelah kartu kredit, teknologi finansial berkembang dan memperkenalkan berbagai layanan baru seperti mesin ATM, bursa saham elektronik, komputer mainframe bank dan bursa saham online. Teknologi yang bermunculan

membawa efek kemajuan pada infrastruktur keuangan dan dapat digunakan oleh banyak orang. Sayangnya, belum semua masyarakat mau menggunakannya.

Sebelum tahun 1990-an dan era internet, lembaga keuangan tradisional seperti bank berkembang pesat di bidang financial technology. Menurut Federal Deposit Insurance Corporation, bank tumbuh dari sekitar 13.500 cabang bank komersil pada tahun 1950 menjadi lebih dari 83.000 pada tahun 2008.

Di akhir tahun 1990-an dan awal tahun 2000-an, perusahaan fintech online seperti PayPal, memasuki pasar namun kehadirannya bukan satu ancaman bagi perbankan tradisional hingga krisis keuangan global yang terjadi pada tahun 2008.

Bisa dikatakan, karena itulah banyak orang yang kehilangan kepercayaan akan perbankan tradisional, sementara kaum milenial menyambut antusias kehadiran layanan keuangan gratis dan online.

Evolusi teknologi. Inovasi teknologi dalam layanan keuangan berkembang pesat dan dengan cara-cara baru serta memanfaatkan model-model bisnis yang berbeda. Sebutlah misalnya model bisnis dengan menggunakan teknologi big data,

kecerdasan buatan (AI), pembelajaran mesin, komputasi awan dan biometrik. Selain ini, dengan inovasi yang agak berbeda juga telah diterapkan teknologi baru, seperti DLT (He, et al., 2017 dan Griffoli, 2017). Dengan model bisnis dan penerapan teknologi baru memungkinkan munculnya pemain-pemain baru di sektor jasa keuangan. Majalah terkenal, *the Economist* (Edisi 9 Mei 2015) menyebutkan bahwa kemajuan teknologi dalam jasa keuangan ini berpotensi mendemokratisasikan keuangan. Paling tidak, kombinasi sejumlah teknologi yang bersamaan dengan perangkat akses yang berada di telapak tangan konsumen, seperti ponsel dan perangkat seluler lainnya yang terhubung ke internet telah menambah dimensi baru bagi dunia digital. Konektivitas yang lebih besar memungkinkan bentuk baru dalam penyediaan layanan. Sementara itu, faktor penggerak dari sisi penawaran adalah perubahan regulasi keuangan dan struktur pasar, khususnya paska krisis keuangan global 2008/2009. Perubahan tersebut ditujukan untuk mengurangi risiko terjadinya krisis di masa yang akan datang. Sebutlah misalnya regulasi terkait ketentuan neraca, seperti persyaratan modal yang lebih tinggi dan leverage yang lebih rendah di sektor

perbankan untuk menangani risiko yang ditimbulkan oleh aktivitas dan entitas shadow banking, evaluasi ketahanan (robustness) rezim resolusi dan pemulihan serta persyaratan stress test. Kombinasi perubahan berbagai regulasi keuangan tersebut telah menimbulkan banyak perubahan dalam aktivitas keuangan dan yang terkait dengan penetapan harga (pricing). Akibatnya perusahaan-perusahaan keuangan tradisional, termasuk bank, berupaya untuk menekan biaya dan menggunakan modal secara lebih efisien, sehingga mengurangi aktivitas perusahaan-perusahaan keuangan tersebut. Bahkan ada di antaranya yang menarik diri dari sejumlah aktivitas. Persyaratan modal yang lebih tinggi, misalnya telah mengakibatkan perubahan perilaku sejumlah bank dalam memberikan pinjaman. Hal ini memberikan peluang bagi pemberi pinjaman online untuk mendapatkan daya tarik dalam penyediaan kredit karena bank mengurangi sejumlah pinjaman berisiko. Selain itu, ada kemungkinan dimana regulasi baru telah menciptakan insentif untuk mengembangkan layanan dan model bisnis baru dengan solusi FinTech (FSB, 2017b).

C. Jenis-jenis Fintech

1. Gerbang pembayaran (sistem transaksi online)

Sistem transaksi online sudah jauh ada sebelum e-commerce lahir. Ini bisa dilihat dari sejarah perkembangan fintech di Indonesia, di mana ATM sudah hadir pada tahun 1988 dan internet banking pada awal tahun 2000. Pembayaran elektronik ini telah merevolusi konsep pembayaran, menjadikannya mudah diakses oleh semua orang dan nyaman untuk digunakan. Kontribusi yang paling menonjol dari pembayaran online ini adalah masyarakat dapat mengirimkan uang tanpa perlu ke bank. Dengan memangkas biaya bank yang mahal, pembayaran online langsung memberikan manfaat bagi nasabah. Sekarang ini ada banyak layanan pembayaran seperti kartu debit, kartu kredit, dompet digital dan mata uang kripto. Pada umumnya, bank mengenakan biaya untuk segala bentuk transaksi dari layanan tersebut. Namun, kini perusahaan fintech mengintegrasikan semua layanan tersebut ke dalam sebuah aplikasi yang memudahkan pengguna mengakses website dan sistem pembayaran.

2. Perbankan seluler

Dengan 5,11 miliar pengguna di seluruh dunia, tidak ada kekhawatiran jika transaksi mobile banking global bernilai lebih dari \$1 triliun pada tahun 2019. Pada tahun 2023, angka tersebut diperkirakan akan melesat lebih dari US\$ 4,3 triliun.

3. Mobile banking memang fenomenal.

Tidak heran jika perusahaan financial technology meningkatkan produk dan layanannya untuk melayani konsumen di mana saja dengan lebih baik. Kemajuan dalam teknologi dompet digital, otentikasi digital, dan NFC menjadi ujung tombak perkembangan ini. Jika masyarakat tanpa uang tunai adalah sesuatu yang masih sangat mustahil untuk dicapai, namun dunia tanpa kartu kredit (secara fisik) akan segera terjadi.

4. Aplikasi penganggaran

Saat ini, orang-orang dapat meluangkan waktu untuk menghitung pengeluaran maupun membuat anggaran yang sesuai hingga menyatukannya secara digital. Terima kasih untuk aplikasi pencatatan keuangan yang

membantu kecepatan waktu dan kerjaan menjadikannya lebih efisien. Dan sekarang ini, aplikasi pencatat keuangan merupakan salah satu aplikasi fintech yang paling banyak digunakan. Aplikasi pencatat keuangan benar-benar telah mengubah cara konsumen dalam merencanakan dan memerhatikan aktivitas keuangan mereka.

5. Perbankan konsumen

Perbankan ritel biasa dikenal dengan perbankan konsumen atau perbankan pribadi adalah bank yang menyediakan layanan untuk nasabah sebagai pribadi bukan bisnis. Layanan yang ditawarkan oleh perbankan konsumen seperti tabungan, KPR, pinjaman tanpa anggunan, kartu kredit dan debit. Hingga saat ini, sekitar 1,7 miliar orang dewasa tidak memiliki rekening bank atau akses ke keuangan digital. Hal ini terjadi karena bank tradisional yang beroperasi secara tidak langsung mengirakan masyarakat menengah ke bawah karena biaya bank yang terlalu tinggi. Perbankan konsumen atau perbankan konsumen dirancang untuk mengatasi masalah yang telah berlangsung selama ini dengan

membuat produk keuangan lebih mudah diakses dan terjangkau.

6. Pinjaman peer to peer (P2P)

Peer to peer lending, atau fintech pendanaan bersama, adalah layanan jasa keuangan yang mempertemukan pemberi pinjaman dan penerima pinjaman. Model pinjaman ini memudahkan investor untuk mendapatkan pengembalian yang lebih baik daripada yang ditawarkan di pasar hutang. Perusahaan fintech membuat platform untuk mengirimkan pinjaman dan pemberi pinjaman dan biasanya menarik biaya dari pembayaran kembali peminjam

7. Asuransi digital

Seperti bank digital, perusahaan fintech yang beroperasi di bidang industri asuransi, kini mengkonversi semua layanan konvensional ke digital. Fintech ini bisa memberi harga premi mereka dengan variabel tarif tergantung pada pelanggan, sehingga menawarkan tanggungan yang lebih murah dibandingkan perusahaan asuransi konvensional.

8. Pembiayaan ekuitas

Ini adalah metode pengumpulan dana atau modal melalui penjualan saham perusahaan ke publik, badan keuangan atau investor. Modal yang terkumpul kemudian digunakan untuk membiayai bisnis startup atau memperluas bisnis yang sudah mapan. Melalui penggunaan teknologi, mencakup investor yang lebih luas dapat dimanfaatkan oleh fintech pendanaan bersama atau P2P lending.

Dalam perkembangan fintech di Indonesia, Bank Indonesia menerapkan empat jenis fintech.

1. Peer-to-peer (P2P) lending, atau fintech pendanaan, dan crowdfunding, salah satu jenis fintech yang tengah berkembang di Indonesia saat ini. Data OJK November 2020, ada 153 fintech berlisensi yang terdaftar dan memiliki izin. Data peminjam aktif hingga November 2020, ada 17.725.176 entitas, naik 135,98% yoy.
2. Pembayaran, kliring dan penyelesaian mencakup gateway pembayaran, dompet digital.
3. Manajemen risiko investasi, jenis manajemen risiko investasi dapat diakses melalui ponsel,

yang diperlukan hanyalah mengisi data untuk mengontrol bisa keuangan.

4. Agregator pasar, jenis fintech di Indonesia yang satu ini berisi berbagai tips keuangan, informasi, investasi dan kartu kredit. Adanya jenis fintech ini diharapkan masyarakat dapat memperoleh lebih banyak informasi sebelum mengambil keputusan terkait keuangan.

D. Ancaman Fintech

Sesuatu hal yang baru memang tidak datang begitu saja tanpa membawa ancaman dalam kemunculannya baik itu langsung maupun tidak langsung, di bawah ini akan dipaparkan beberapa ancaman dari FinTech yang dikemukakan oleh Nofie Iman:

1. Regulasi belum matang, aturan tumpang-tindih, berpotensi menimbulkan penyelewengan (contoh: shadow banking, MLM, money game, dll.)
2. FinTech membawa inovasi yang bersifat “merusak” (*disruptive*), berpotensi membuat udara menjadi keruh.
3. Percepatan permasalahan teknologi klasik: polarisasi pekerjaan akibat disintermediasi (polarisasi pekerjaan), melebarkan kesenjangan

digital, dan “pengkultusan” sebagai jalan pintas pertumbuhan ekonomi.

Beberapa penjelasan di atas telah menunjukkan bahwa tidak hanya keuntungan yang datang dari FinTech ini sendiri, tetapi ada juga beberapa ancaman yang perlu diwaspadai pemerintah agar regulasinya dapat segera dilakukan. Untuk menjawab tantangan perkembangan FinTech, maka BI melalui FinTech Office sebagai pusat pengembangan FinTech di Indonesia. Merupakan wadah asesmen, mitigasi risiko, dan evaluasi atas model bisnis dan produk/layanan dari Fintech, serta inisiator riset terkait kegiatan layanan keuangan berbasis teknologi.

Terbentuknya Fintech Office didasari kesadaran Bank Indonesia, sebagai otoritas sistem pembayaran, mengenai perlunya mendukung perkembangan transaksi keuangan berbasis teknologi yang sehat. Hal ini dilakukan dengan menjaga keseimbangan antara inovasi dan risiko pengelolaan, menyusun regulasi yang mengedepankan perlindungan konsumen, serta memperkuat koordinasi dengan pihak-pihak terkait. Kantor Fintech Bank Indonesia didirikan dengan empat tujuan utama.

Pertama, memfasilitasi perkembangan inovasi dalam ekosistem keuangan berbasis teknologi di Indonesia.

Kedua, mempersiapkan Indonesia untuk mengoptimalkan perkembangan teknologi dalam rangka pengembangan perekonomian.

Ketiga, meningkatkan daya saing industri keuangan berbasis teknologi Indonesia.

Keempat, menyerap informasi dan memberikan umpan balik untuk mendukung kebijakan Bank Indonesia, sebagai respon terhadap perkembangan berbasis teknologi.

Dalam mencapai tujuan utama tersebut, Fintech Office akan beroperasi dengan 4 fungsi, yaitu fungsi katalisator atau fasilitator, fungsi intelijen bisnis, fungsi asesmen, serta fungsi koordinasi dan komunikasi. Kantor Fintech Bank Indonesia juga dilengkapi dengan regulator sandbox, yang memungkinkan unit usaha fintech melakukan kegiatan secara terbatas, tentunya setelah memenuhi kriteria yang ditetapkan oleh Bank Indonesia.

Berbekal kolaborasi dan dukungan regulasi yang tepat, pemerintah dalam hal ini Bank Indonesia optimis pelaku Fintech dapat berjalan beriringan dengan lembaga keuangan tradisional

yang lebih dulu ada. Adaptasi yang dilakukan oleh institusi keuangan konvensional, serta bergabungnya Fintech menjadi bagian sistem keuangan BI yakni akan mendorong tambah kompetisi yang sehat dan memberikan nilai serta alternatif bagi masyarakat.

BAB II

KEUANGAN DIGITAP TERHADAP PERKEMBANGAN TEKNOLOGI FINANSIAL

Dewasa ini perkembangan Teknologi Finansial semakin pesat, Financial Technology merupakan suatu bentuk inovasi finansial berbasis teknologi yang dapat menghasilkan model bisnis, aplikasi, proses atau produk baru dengan efek material terkait pada pasar keuangan, institusi, dan penyedia layanan keuangan. Financial Technology menjadi solusi kebiasaan transaksi dalam masyarakat karena menjadi lebih praktis dan efektif. Financial Technology juga sangat membantu masyarakat untuk mendapatkan lebih banyak akses terhadap produk keuangan dan meningkatkan literasi keuangan. Perkembangan Teknologi Finansial di Indonesia meliputi berbagai sektor antara lain pembayaran startup, peminjaman (lending), perencanaan keuangan (personal finance), investasi ritel, pembiayaan (crowdfunding), remitanansi,

riset keuangan, dan lain-lain. Kemunculan Asosiasi FinTech Indonesia (AFTECH) pada tahun 2015 bertujuan untuk menyediakan mitra bisnis yang tepercaya dan untuk membangun ekosistem FinTech di Indonesia.

Dengan perkembangan teknologi yang begitu pesat dan banyaknya munculnya teknologi finansial baru di Indonesia, tentu saja tetap harus berhati-hati dalam menggunakannya. Agar lebih jelasnya dapat menggunakan jasa Financial Technology yang terdaftar di Bank Indonesia (BI) dan dilindungi oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dengan memastikan layanan yang diberikan memiliki reputasi baik dan resmi.

Perkembangan dan kemajuan teknologi saat ini sudah semakin pesat yang hal tersebut berdampak pada munculnya inovasi keuangan digital (IKD), yakni pembaruan dalam aktivitas bisnis di sektor jasa keuangan terutama di dunia digital. Terdapat dua lembaga independen yaitu Bank Indonesia (BI) dan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) yang memiliki kewenangan dalam mengatur dan mengawasi aktivitas teknologi keuangan di Indonesia yang kemudian oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) disebut dengan istilah perusahaan inovasi keuangan digital. Inovasi tersebut masih diatur dalam Peraturan

Otoritas Jasa Keuangan (POJK)13/Pojk.02/2018 tentang Inovasi Keuangan Digital (IKD) di Sektor Jasa Keuangan. Peraturan tersebut masih berupa payung yang mengatur secara umum mengenai inovasi di sektor tersebut. Menurut Peraturan Otoritas Jasa Keuangan (POJK) Nomor 13/ Pojk.02/2018 tentang Inovasi Keuangan Digital (IKD) adalah pembaruan aktivitas proses bisnis, model bisnis, dan instrumen keuangan yang memberikan nilai tambah baru di sektor jasa keuangan dengan melibatkan ekosistem digital. Inovasi Keuangan Digital mempunyai ruang lingkup yang telah dijelaskan pada pasal 3 yaitu, penyelesaian transaksi, penghimpunan modal, pengelolaan investasi, penghimpunan dan penyaluran dana, perasuransian, pendukung pasar, pendukung keuangan digital lainnya; dan/atau, aktivitas jasa keuangan lainnya. Inovasi Keuangan Digital Menurut POJK No. 13/POJK.02/2018 memiliki ruang lingkup yang meliputi, penyelesaian transaksi, penghimpunan modal, pengelolaan investasi, penghimpunan dan penyaluran dana, perasuransian, pendukung pasar, pendukung keuangan digital lainnya, dan/atau, aktivitas jasa keuangan lainnya. Inovasi Keuangan Digital juga memiliki kriteria yang dijelaskan dalam pasal 4 yaitu, bersifat inovatif dan berorientasi ke depan, menggunakan teknologi informasi dan

komunikasi sebagai sarana utama memberikan layanan kepada konsumen di sektor jasa keuangan, mendukung inklusi dan literasi keuangan, bermanfaat dan dapat dimanfaatkan secara luas, dapat berinteraksi pada layanan keuangan yang telah ada, menggunakan pendekatan kolaboratif, dan memperhatikan aspek perlindungan konsumen dan perlindungan data.

Penyelenggara IKD terdiri dari Lembaga Jasa Keuangan atau pihak lain yang melakukan kegiatan di sektor jasa keuangan berbentuk badan hukum perseroan terbatas atau koperasi. Lembaga Jasa Keuangan adalah lembaga yang melaksanakan kegiatan di sektor Perbankan, Pasar Modal, Perasuransian, Dana Pensiun, Lembaga Pembiayaan, dan Lembaga Jasa Keuangan Lainnya yang diatur dalam Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2011 tentang Otoritas Jasa Keuangan. Setiap pencipta inovasi keuangan digital, baik perusahaan startup ataupun lembaga jasa keuangan akan melalui 3 (tiga) tahap proses sebelum mengajukan permohonan perizinan yang tertuang dalam POJK Nomor 13/Pojk.02/2018 (Satria, 2019:13-16). sebanyak 48 penyelenggara Inovasi Keuangan Digital tersebut terbagi menjadi 15 klaster yaitu aggregator, credit scoring, penanganan layanan klaim, DIRE digital,

perencana keuangan, agen pembiayaan, agen pendanaan, solusi marabahaya online, penyimpanan emas online, pembiayaan proyek, jaringan sosial dan penasihat robo, berbasis blockchain, verifikasi non-CDD, perpajakan dan akuntansi dan e-KYC.

BAB III

LAYANAN KEUNGAN DIGITAL

A. Digital Financial

Keuangan digital adalah kemajuan teknologi yang mampu mengubah cara orang berinteraksi dengan keuangan dan mengakses layanan keuangan. Seiring dengan perkembangan teknologi, semakin banyak perusahaan yang beralih ke keuangan digital dalam menjalankan bisnis mereka. Berikut adalah beberapa aspek penting tentang keuangan digital.

1. Perbankan Seluler

Mobile banking Merujuk pada layanan perbankan yang dapat diakses melalui aplikasi perbankan di smartphone. Dengan menggunakan aplikasi tersebut, seseorang dapat memeriksa saldo rekening, mentransfer uang, membayar tagihan, dan melakukan transaksi lainnya. Mobile banking memudahkan

pengguna mengakses layanan perbankan dari mana saja dan kapan saja tanpa harus datang ke bank secara fisik.

2. Dompet Elektronik

E-wallet atau dompet digital adalah aplikasi yang memungkinkan pengguna menyimpan uang elektronik dan menggunakannya untuk melakukan pembelian secara online. Beberapa contoh e-wallet terkenal adalah GoPay, OVO, dan Dana. E-wallet menyediakan solusi pembayaran yang mudah, cepat, dan aman, serta dapat diakses kapan saja dari smartphone.

3. Pinjaman Peer-to-Peer

Peer-to-peer lending atau P2P lending adalah sebuah platform yang mempertemukan pinjaman dan pemberi pinjaman secara non-bank. Dalam layanan ini, peminjam membayar bunga kepada pemberi pinjaman sebagai imbalan atas pinjaman yang diterima. P2P lending memungkinkan individu untuk meminjam uang tanpa harus melalui proses yang rumit dan lama di bank.

4. Mata Uang Kripto

Cryptocurrency adalah sebuah mata uang digital yang menggunakan teknologi blockchain untuk memudahkan transaksi dan keamanan keuangan. Salah satu jenis cryptocurrency terkenal adalah Bitcoin. Kryptocurrency memungkinkan pengguna untuk melakukan transaksi secara anonim, terbebas dari biaya transaksi bank, dan cepat, selain itu pengguna tidak harus terikat pada bentuk uang tradisional.

5. Penasihat Robo

Robo-advisor adalah sebuah sistem investasi otomatis yang menggunakan algoritma untuk membantu investor memilih portofolio investasi yang tepat. Sistem ini menawarkan solusi investasi yang lebih mudah, lebih cepat, dan lebih ramah biaya dari layanan manajer investasi tradisional.

Kesimpulannya, keuangan digital membuka banyak peluang untuk memperbaiki dan mengembangkan layanan keuangan yang lebih baik dan efektif. Meskipun cukup banyak tantangan yang dihadapi, seperti kejahatan dunia maya, keamanan data pribadi, dan kebijakan

privasi, keuangan digital terus berkembang dan menjadi bagian penting dalam kehidupan modern.

B. Sistem Keuangan

Sistem keuangan adalah sistem yang memungkinkan terjadinya transfer keuangan antara pihak kelebihan dana dan pihak kekurangan dana. Sistem tersebut terdiri atas kumpulan kumpulan lembaga, pasar, instrumen, produk, jasa, praktik, dan transaksi keuangan yang sederhana maupun kompleks dan saling berinteraksi satu sama lain.

Bank Dunia mendefinisikan sistem keuangan adalah suatu sistem yang mengatur peertukaran dana atau transfer antara pihak yang kelebihan dana (*surplus unit*) ke pihak yang membutuhkan dana (*deficit unit*) yang berguna bagi pembiayaan kegiatan bisnis agar efisien dalam mengalokasikan dana.

Sistem keuangan dikatakan stabil ketika munculnya kepercayaan nasabah dan investor untuk menyimpan dananya ke bank. Dalam sistem keuangan selalu ada keterkaitan antara risiko dan keuntungan yang diharapkan oleh setiap pihak yang terlibat dalam transaksi. Oleh karena itu, sistem keuangan harus diatur oleh otoritas. Otoritas

yang berwenang mengatur sistem keuangan adalah Bank Indonesia.

Terdapat dua alasan utama sistem keuangan harus diatur oleh otoritas:

pertama, untuk meningkatkan keterbukaan dan ketersediaan informasi kepada investor sistem keuangan selalu mengandung informasi yang bersifat tidak berimbang sehingga cenderung menimbulkan Adverse Selection dan Moral Hazard.

Kedua, menjaga kesehatan sistem keuangan dalam bentuk stabilitas, ketangguhan dan efisiensi sistem keuangan.

Dengan adanya otoritas sistem keuangan dapat menjaga kestabilan sistem keuangan. Dampak yang ditimbulkan dari informasi yang tidak simetris adalah bank run yaitu para nasabah kehilangan kepercayaan dan mengambil dana secara besar-besaran.

Stabilitas Sistem Keuangan Sistem keuangan merupakan system yang saling berkaitan dan memiliki peran penting dalam perekonomian setiap negara. Peraturan Bank Indonesia Nomor 16/11/PBI/2014 Tentang Pengaturan dan Pengawasan Makroprudensial menjelaskan

pengertian stabilitas sistem keuangan sebagai berikut :

“Stabilitas Sistem Keuangan adalah suatu kondisi yang memungkinkan sistem keuangan nasional berfungsi secara efektif dan efisien serta mampu bertahan terhadap kerentanan internal dan eksternal sehingga alokasi sumber pendanaan atau pembiayaan dapat memberikan kontribusi pada pertumbuhan dan stabilitas perekonomian nasional.”

Bank Sentral Eropa (2011) dalam Bank Indonesia (2016) mengenai Mengupas Kebijakan Makroprudensial menjelaskan sistem stabilitas keuangan bahwa :

“Suatu kondisi dimana sistem keuangan yang terdiri dari lembaga intermediasi, pasar keuangan, dan infrastruktur pasar, tahan terhadap tekanan dan mampu mengatasi ketidakseimbangan keuangan yang bersumber dari proses intermediasi yang mengalami gangguan secara signifikan”

Stabilitas sistem keuangan merupakan suatu kondisi sistem keuangan yang baik dan terdapat kepercayaan dalam kegiatan usaha institusi, dimana yang dapat bertahan terhadap kerentanan internal/eksternal dan mampu mengatasi ketidakseimbangan keuangan yang bersumber dari

proses intermediasi dalam perekonomian. Menjaga stabilitas sistem keuangan akan membantu kegiatan perekonomian berjalan dengan lancar, sehingga perlunya kebijakan makroprudensial yang telah diatur oleh pihak yang berwenang.

Sistem keuangan yang stabil memerlukan kerja yang sama antar komponen sistem keuangan. Peraturan Bank Indonesia Nomor 16/11/PBI/2014 Tentang Pengaturan dan Pengawasan Makroprudensial menjelaskan pengertian sistem keuangan sebagai berikut :

“Sistem Keuangan adalah suatu sistem yang terdiri atas lembaga keuangan pasar keuangan, infrastruktur keuangan, serta perusahaan non keuangan, dan rumah tangga, yang saling berinteraksi dalam pendanaan dan/atau menyediakan pembiayaan perekonomian.”

Berdasarkan penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa system Keuangan adalah suatu komponen sistem keuangan yang mendominasi dan berpengaruh pada kondisi perekonomian suatu negara yang apabila mengalami gangguan, maka gangguan ini akan mempengaruhi sistem keuangan yang lain dan dapat mempengaruhi kegiatan perekonomian. Sistem keuangan dalam perekonomian merupakan pendukung dan

beroperasi secara berdampingan dengan sektor riil atau beragam industri baik besar maupun kecil yang menghasilkan barang atau jasa.

Sistem keuangan yang stabil diperlukan menjaga kestabilan setiap komponen dalam sistem keuangan. Mahardika (2015:29) Sistem keuangan tersusun atas tiga komponen yang saling bekerja sama :

lembaga keuangan; lembaga pengawasan dan pendukung; dan infrastruktur keuangan.



Sumber : Mahardika (2015:30)

1. Lembaga Keuangan

Kasmir (2015:3) menjelaskan lembaga keuangan bahwa

“Lembaga keuangan adalah setiap perusahaan yang bergerak dibidang keuangan dimana kegiatannya apakah hanya menghimpun

dana atau hanya menyalurkan dana atau kedua - duanya.”

Mahardika (2015:30) menjelaskan bahwa lembaga keuangan merupakan:

“Lembaga yang memperoleh laba melalui: a) menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkan kembali dana tersebut ke masyarakat dan/atau badan usaha dalam bentuk pembiayaan/pinjaman/kredit; b) menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkan dana tersebut dalam bentuk investasi pada beragam aset keuangan dan aset riil (seperti yang dilakukan oleh pengelola dana pensiun)”.

Lembaga keuangan merupakan badan usaha atau lembaga yang bergerak di bidang keuangan yang menghimpun dana dari masyarakat, dan menyalurkan kembali dana dari masyarakat dalam bentuk kredit/pinjaman/pembiayaan dana atau dalam bentuk aset riil dan aset untuk berinvestasi. Lembaga keuangan berperan penting sebagai penggerak utama sistem keuangan, sehingga diperlukan pengawasan dan dijaga oleh lembaga pengawas dan pendukung dalam beroperasi. Beberapa lembaga keuangan

terdiri dari industri yang berbeda-beda seperti pada tabel 3.1 sebagai berikut:

Lembaga Keuangan	Penghimpunan Dana	Penyaluran Dana	Fungsi dasar dalam masyarakat
Bank Komersial	Dari masyarakat melalui giro, tabungan dan deposito	Pembiayaan dalam bentuk kredit untuk membangun/ memperoleh asset riil	Penghubung antara pihak yang kelebihan dana dengan pihak yang kekurangan dana
Reksa Dana	Dari masyarakat dengan menjual unit penyertaan	Investasi dalam aset keuangan	Mengelola dana masyarakat dalam aset keuangan
Perusahaan Asuransi	Dari masyarakat dalam bentuk premi	Investasi dalam aset keuangan dan riil	Memberikan perlindungan dari risiko tertentu
Pengelola Dana Pensiun	Dari masyarakat dalam	Investasi dalam aset keuangan dan	Memberikan manfaat pension

	bentuk pensiun	riil	setelah peserta memasuki masa pensiun
Perusahaan Gadai	Dari masyarakat melalui penerbitan obligasi dan dari pinjaman lembaga lain	Pembiayaan dengan jaminan asset riil bergerak	Memberikan pembiayaan secara sederhana dan proses cepat
Perusahaan pembiayaan	Dari masyarakat melalui penerbitan obligasi pinjaman lain	Pembiayaan dengan beragam skema seperti <i>leasing</i> dan <i>factoring</i>	Memberikan pembiayaan dengan jaminan aset yang dibiayai
Perusahaan Sekuritas	Dari masyarakat, namun hanya bertindak sebagai perantara dalam	Melakukan investasi dalam aset keuangan sesuai intruksi dari pemilik	Menjadi perantara perdagangan dalam berinvestasi di pasar modal, dan menjadi

	transaksi aset keuangan		peminjam emisi bagi perusahaan yang menggalang dana di pasar modal
Perusahaan Modal Ventura	Dari masyarakat melalui penerbitan obligasi dan dari pinjaman lembaga lain	Pembiayaan dalam bentuk penyertaan saham, pembelian obligasi atau skema bagi hasil	Memberikan pembiayaan bagi masyarakat yang sulit memperoleh akses pembiayaan bank

2. Lembaga Pengawasan Dan Pendukung

Mahardika (2015) menjelaskan bahwa Lembaga pengawasan dan pendukung secara umum memiliki 5 fungsi, yaitu:

- a. Fungsi pengawasan (misal melalui audit secara rutin),
- b. Fungsi penetapan standar (misal melalui penetapan minimum permodalan dan kualifikasi pengelola lembaga keuangan),

- c. Fungsi penjaminan (misal melalui pemberian bantuan kepada lembaga keuangan yang mengalami gangguan operasi),
- d. Fungsi penegakan aturan (misal melalui pengenaan denda dan mengambil tindakan akibat pelanggaran yang dilakukan), dan
- e. Fungsi penilaian (misal melalui penetapan rating yang menggambarkan kondisi lembaga keuangan).

Lembaga Pengawas dalam sistem keuangan memiliki peran sesuai bidang dengan tujuan yang berbeda-beda pula, seperti pada tabel 3.2 sebagai berikut :

Tabel 3.2 Lembaga Pengawas dan Pendukung dalam Sistem Keuangan

Lembaga Pendukung	Bidang	Tujuan
Bank Indonesia (www.bi.go.id)	Moneter dan Bank secara makro	Mencapai dan memelihara kestabilitannilai rupiah melalui: <ol style="list-style-type: none"> 1. Penetapan dan pelaksanaan kebijakan moneter 2. Pengaturan dan penjagaan

		<p>terhadap kelancaran system pembayaran dan</p> <p>3. Pengaturan dan pengawasan bank (secara makro)</p>
Otoritas Jasa Keuangan (OJK) (www.ojk.go.id)	Lembaga Keuangan Bank dan NonBank serta Pasar Modal	<p>Membentuk sector jasa keuangan agar:</p> <p>1. Teselenggara secara teratur, adil, transparan, dan akuntabel</p> <p>2. Mampu mewujudkan system keuangan yang tumbuh secara berkelanjutan dan stabil dan</p> <p>3. Mampu melindungi kepentingan konsumen dan masyarakat</p>
Lembaga penjamin simpanan (LPS) (www.lps.go.id)	Bank	Menjamin dana deposan di bank dan turut aktif dalam memelihara

		stabilitas perbankan
Badan sertifikat Manajemen Risiko (BSMR) (www.bsmr.org)	Bank	Meningkatkan kompetensi sumber daya manusia dibidang manajemen risiko serta memiliki standar profesi dan kode etik yang baik.
Panitia Standar Profesi pasar modal (www.standardprofesi.or.id)	Pasar modal	Meningkatkan kualitas pengetahuan serta kecakapan teknis profesi pelaku pasar modal di Indonesia
Asosiasi ahli manajemen Asuransi Indonesia (www.aamai.or.id)	Asuransi	Mempersiapkan sumber daya manusia yang profesional dalam bidang industry asuransi di Indonesia
Lembaga Pemeringkat	Lembaga Keuangan dan Nonkeuangan	Menyediakan penilaian/rating yang objektif, independen dan dapat diandalkan
Kustodian Sentral	Pasar Modal	Menyediakan jasa

Efek Indonesia (www.ksei.co.id)		custodian (penyimpanan aset keuangan secara terpusat dan menyelesaikan transaksi aset keuangan secara teratur, wajar dan efisien.
Kliring Penjamin emisi Indonesia (www.kpie.co.id)	Pasar Modal	Menyediakan jasa penyelesaian transaksi (kliring) dan menjamin penyelesaian transaksi bursa dengan teratur, dan efisien

Sumber : Mahardika (2015:47)

Mahardika (2015:47) menjelaskan bahwa lembaga pengawasan dan pendukung dalam system keuangan Indonesia sebagai berikut:

- a. Bank Indonesia (BI), Bank Sentral Indonesia yang memiliki kewenangan menjaga kestabilan nilai tukar (kurs) mata uang rupiah terhadap mata uang asing, terutama dolar Amerika. Kewenangan menjaga nilai tukar rupiah terhadap barang dan jasa yang

tercermin pada tingka inflasi dalam perekonomian, mengatur Sistem Pembayaran Nasional (SPN). SPN merupakan system yang mendukung kegiatan perpindahan dana dalam system keuangan.

- b. Otoritas Jasa Keuangan (OJK)-lembaga pengawas yang memiliki kewenangan mengawasi seluruh lembaga keuangan dan terhadap pasar modal, pihak lain yang terkait dengan pasar modal (kantor akuntan publik, notaris, penilai, konsultan hukum), lembaga pengawas (pemeringkat efek, wali amanat), bank kustodian), pengelola investasi (manajer investasi, penasihat investasi, dana agen penjual reksa dana). Pengalihan fungsi pengawasan dari Menteri Keuangan dan Bapepam-LK ke OJK berlaku sejak 31 Desember 2012, sedangkan pengalihan fungsi pengawasan dari BI ke OJK mulai berlaku sejak tanggal 31 Desember 2013.
- c. Lembaga Penjaminan Simpanan (LPS)- lembaga yang menjamin dana deposan yang tersimpan di bank dengan tujuan untuk mendukung operasi bank disaat bank mengalami gangguan operasi yang

menyebabkan bank tidak mampu mengembalikan dana deposito disisi pendanaan, sehingga meningkatkan kepercayaan masyarakat terhadap industri perbankan. LPS mulai beroperasi sejak September 2005 berdasarkan Undang-Undang No.24 Tahun 2004 Tentang Lembaga Penjamin Simpanan.

- d. Penyelenggara Program Perlindungan Investor Efek Indonesia (P3IEI)-lembaga yang memberikan jaminan kepada investor yang berinvestasi di pasar modal atau lembaga penjaminan yang mengelola Dana Permodalan (DPP). DPP adalah kumpulan dana yang dibentuk untuk melindungi investor dari kehilangan aset di pasar modal. Sumber dana DPP berasal dari iuran pertemuan tahunan yang terdiri dari perusahaan efek dan bank kustodian. P3IEI dilakukan pada bulan Desember 2012.
- e. Kustodian Sentral Efek Indonesia (KSEI)-lembaga di pasar modal yang menyediakan jasa penyimpanan, penyelesaian transaksi, administrasi aset keuangan (efek), dan distribusi hasil aksi korporasi (pembagian deviden, bonus saham, dan penebusan

obligasi). Jasa penyimpanan KSEI berupa penyediaan rekening efek bagi perusahaan sekuritas dan bank kustodian. Investor yang menjadi nasabah perusahaan sekuritas dapat memiliki subrekening efek di KSEI, sehingga dapat mengetahui daftar aset keuangan miliknya yang tersimpan di KSEI. Jasa administrasi efek yang dapat mengetahui siapa pemegang aset keuangan korporasi. Jasa penyelesaian transaksi aset keuangan, KSEI melakukan pemindah bukuan aset keuangan antar rekening/subrekening efek para pihak yang melakukan transaksi di pasar modal.

- f. Kliring Penjamin Efek Indonesia (KPEI)- lembaga yang menyediakan proses kliring (proses penentuan hak dan kewajiban tiap pihak yang bertransaksi aset keuangan) atas penyelesaian transaksi aset keuangan (KPEI sebagai pihak penengah dalam transaksi aset keuangan di pasar modal, maka tiap pihak yang melakukan transaksi memperoleh jaminan bahwa haknya terpenuhi).
- g. Lembaga Pemeringkat-lembaga yang memberikan penilaian/penilaian surat utang yang diterbitkan oleh korporasi. Penilaian ditekankan pada kredit risiko korporasi yaitu

kemampuan korporasi dalam membayar bunga dan melunasi kewajiban hutang kepada kreditur (bank atau pemegang obligasi) pada saat jatuh tempo dengan mempertimbangkan beragam faktor yang mempengaruhi kemampuan korporasi dalam membayar kewajibannya seperti kondisi ekonomi, kondisi industri, pangsa pasar, risiko hukum, risiko perubahan peraturan, dan faktor teknologi produksi. Lembaga Pemeringkat akan mereview pemeringkatan secara berkala yang telah diterbitkan. Untuk mencegah praktik tidak beretika yang dapat dilakukan oleh lembaga pemeringkat, lembaga pengawas telah mengeluarkan Peraturan Bapepam-LK No. KEP-155/BL/2009 tentang Perilaku Perusahaan Pemeringkat Efek.

- h. Badan Sertifikasi Manajemen Risiko (BSMR)– lembaga yang didirikan untuk menyediakan dan meningkatkan kompetensi Sumber Daya Manusia (SDM) perbankan dalam manajemen risiko. BSMR mengizinkan pencabutan sertifikat yang sebelumnya telah diberikan kepada individu apabila melakukan pelanggaran terkait etika bisnis dan pengelola

perbankan. Upaya BI untuk meningkatkan kompetensi SDM perbankan dengan diterbitkannya Peraturan Bank Indonesia No.1/19/PBI/2009 tentang Sertifikasi Manajemen Risiko Bagi Pengurus dan Pejabat Bank Umum.

- i. Panitia Standar Profesi Pasar Modal (PSPPM)- lembaga pendukung yang berwenang menyelenggarakan ujian profesi non gelar di bidang pasar modal. Ujian profesi diadakan bagi individu yang ingin berkarir di pasar modal, apabila lulus ujian yang diselenggarakan oleh PSPPM, maka individu tersebut dapat mengajukan permohonan untuk memperoleh izin sebagai wakil perantara pedagang efek, wakil penjamin emisi dan wakil manajer investasi.
- j. Asosiasi Ahli Manajemen Asuransi Indonesia (AAMAI)- lembaga asosiasi profesi di industri asuransi umum maupun asuransi jiwa dengan tujuan untuk meningkatkan dan mengembangkan profesionalisme individu di industri asuransi yang secara rutin mengadakan ujian profesi di bidang asuransi umum dan jiwa. Peserta yang lulus ujian akan mendapatkan gelar AAAIK (Ajun Ahli

Asuransi Indonesia–Jiwa) dan AAIK (Ahli Asuransi Indonesia–Kerugian) bagi profesional di bidang asuransi kerugian. Gelar yang diberikan di bidang asuransi jiwa AAIJ (Ajun Ahli Asuransi Indonesia–Jiwa) dan AAIJ (Ahli Asuransi Indonesia–Jiwa).

Lembaga internasional yang dapat mempengaruhi sistem keuangan Indonesia pula sehingga tidak hanya lembaga pengawas dan pendukung, salah satunya lembaga internasional adalah Basel Committee. Basel Committee merupakan komite yang menetapkan standar pengawasan global terhadap bank komersial, yang beranggotakan beberapa lembaga pengawasan perbankan dari beberapa negara yaitu Argentina, Australia, Belgia, Brazil, Kanada, Cina,

Perancis, Jerman, Hong Kong, India, Italia, Jepang, Korea, Luksemburg, Meksiko, Belanda, Rusia, Arab Saudi, Singapura, Afrika Selatan, Spanyol, Swedia, Swiss, Turki, Inggris, dan Amerika.

3. Infrastruktur Keuangan

Infrastruktur yang diperlukan berupa teknologi informasi, perangkat hukum, dan sarana/tempat perdagangan. Mahardika (2015:49) menjelaskan beberapa infrastruktur dalam sistem keuangan yang terkait dengan penggunaan teknologi informasi dan penyediaan sarana/tempat, sebagai berikut:

- a. Bank Indonesia-Real Time Gross Settlement (BI-RTGS)-sistem yang dibangun oleh Bank Indonesia untuk keperluan transfer dana rupiah antar bank dalam jumlah besar.
- b. Anjungan Tunai Mandiri (ATM)-mesin yang memberikan jasa perbankan secara terbatas.
- c. Internet Banking-layanan transaksi perbankan secara online atau jaringan internet yang dapat diakses melalui komputer atau smartphone.
- d. Informasi Debitur Perorangan (IDI)-pusat informasi mengenai status debitur (peminjam dana) dalam memenuhi kewajibannya kepada lembaga keuangan.
- e. E-Trading-layanan untuk bertransaksi saham di pasar modal melalui komputer atau smartphone.

- f. Pasar Uang, Pasar Modal, dan Pasar Valuta Asing-tempat/sarana bagi investor dan bagi pelaku bisnis untuk bertransaksi aset keuangan dan mata uang asing.

Berdasarkan penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa komponen sistem keuangan adalah suatu lembaga keuangan yang memiliki wewenang, tugas dan saling mendukung satu dengan yang lain, serta dengan adanya infrastruktur dalam sistem keuangan akan mempermudah bagi lembaga keuangan maupun masyarakat yang membutuhkan. Perlunya pengawasan dari lembaga yang ditunjuk dan berwenang untuk mengawasi dan mendukung lembaga keuangan lainnya.

C. Layanan Keuangan Digital

LKD adalah kegiatan layanan jasa sistem pembayaran atau keuangan terbatas yang dilakukan tidak melalui kantor fisik, namun dengan menggunakan sarana teknologi antara lain berbasis seluler maupun berbasis web dan jasa pihak ketiga (agen), dengan target layanan masyarakat unbanked dan underbanked (Bank Indonesia). Tujuan dari Layanan Keuangan Digital

melalui jasa agen ini, yakni memberikan layanan keuangan ke suatu area yang selama ini tidak terjangkau.

Untuk menjangkanya, yakni melalui jaringan telekomunikasi seluler. Dalam modul pelatihan pengelolaan keuangan, Layanan Keuangan Digital (LKD) merupakan kegiatan layanan jasa sistem pembayaran dan keuangan yang dilakukan melalui kerja sama dengan pihak ketiga serta menggunakan sarana dan perangkat teknologi seperti perangkat berbasis mobile maupun berbasis web dalam rangka keuangan inklusif. Dari segi regulasi, BI sendiri telah mengeluarkannya

Peraturan Bank Indonesia No.16/8/2014 yang mengatur pelaksanaan program LKD bagi bank-bank termasuk juga mengatur e-money. Program LKD ini dibagi ke dalam empat tahap yakni konektivitas dasar, LKD untuk transfer, LKD untuk full range service (menabung, kredit, pelayanan asuransi), dan tahap keempat yakni digital in-store purchase di mana mencakup transaksi untuk pasar modal dan e-commerce bagi pengusaha UMKM.

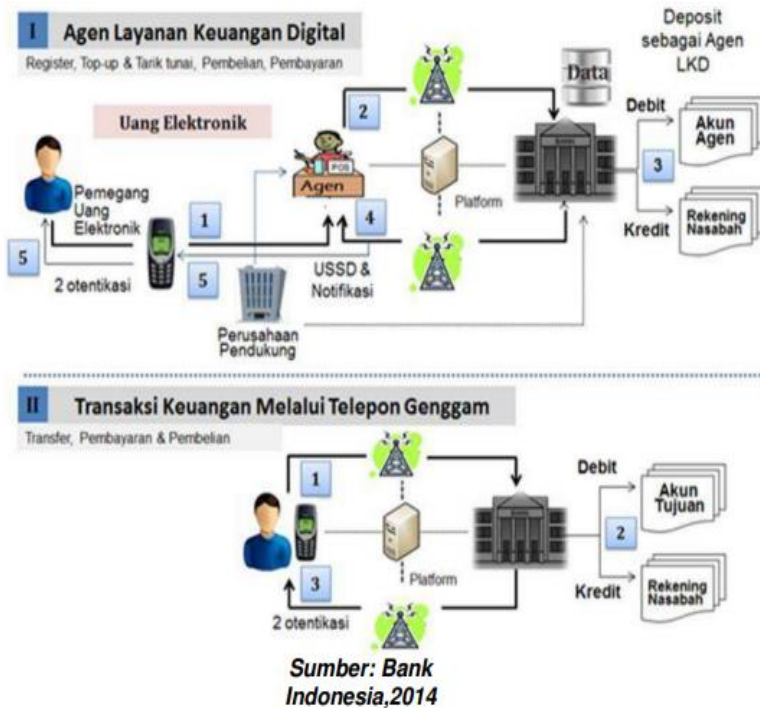
Penyelenggaraan LKD melalui keagenan individu hanya dapat dilakukan oleh bank yang memiliki permodalan kuat dan governance bagus dengan kriteria, berbadan hukum Indonesia, bank

kategori BUKU (Bank Umum dengan Kegiatan Usaha) 4 sesuai penilaian periode terakhir oleh OJK dapat bermitra dengan agen individu, memiliki izin penerbit uang elektronik minimal 2 tahun, memenuhi persyaratan operasional. Penggunaan LKD dapat memberikan manfaat sebagai berikut (www.bi.go.id, 2013):

1. Nasional, menjadi salah satu sarana untuk mencapai pertumbuhan ekonomi yang inklusif (seluruh masyarakat berkontribusi dan trickle down effect yang lebih merata).
2. Pemerintah, merupakan sarana jasa keuangan bagi masyarakat kecil, pertumbuhan ekonomi, penciptaan lapangan kerja, peningkatan literasi keuangan bangsa, sarana distribusi program pemerintah, mengurangi unbanked dan financialclusion, serta masyarakat terdata.
3. Perusahaan telekomunikasi, Akses pasar baru, peningkatan loyalitas, pelanggan, tambahan pendapatan.
4. Bank, pasar baru dengan biaya murah dan loyalitas nasabah, serta efisiensi.
5. Perusahaan, kecepatan penerimaan pembayaran dan perbaikan arus kas.

6. Masyarakat, sarana pembayaran dan menyimpan uang serta lapangan kerja baru bagi masyarakat.
7. Ritel Agen, meningkatkan jumlah pengunjung dan tambahan pendapatan.
8. Bank Indonesia, mengurangi kegiatan pengedaran uang, membantu pertumbuhan ekonomi, membantu program less cash society, dan bersinergi dengan program BI lainnya.

Pada gambar di bawah ini kita dapat melihat bagaimana cara melakukan registrasi atau pendaftaran untuk menjadi nasabah LKD melalui perantara agen LKD, dan juga bagaimana cara melakukan transaksi seperti pembayaran dan transfer ke rekening lainnya.



Berdasarkan gambar di atas kita dapat melihat cara melakukan registrasi maupun pembelian pada agen LKD, yang mana pemegang uang elektronik akan mendaftarkan diri atau membeli saldo pada agen LKD dan agen LKD akan mentransfer data pemegang uang elektronik pada bank yang bersangkutan sehingga akan keluar rekening nasabah dan bank tersebut akan memberitahukan atau memberikan notifikasi kepada agen LKD tersebut kemudian agen LKD tersebut akan

memberitahukan pin atau no rekening keada pemegang uang elektronik tersebut. Dan pada Gambar diatas dijelaskan cara melakukan transaksi melalui telepon genggam, di mana nasabah tersebut dapat mengakses berbagai macam transaksi yang tersedia melalui telepon genggam cukup dengan memasukkan pin rekening nasabah tersebut kemudian transaksi langsung selesai tanpa harus jauh-jauh pergi ke kota untuk melakukan transaksi.

D. Mobile Payments

Mobile Payment adalah suatu bentuk pembayaran suatu barang atau jasa yang dapat dilakukan menggunakan perangkat seluler seperti smartphone dengan mengambil manfaat dari teknologi nirkabel dan teknologi komunikasi yang lain (Dahlberg, Mallat, & Öörni, 2003). Di sisi lain pembayaran seluler dapat didefinisikan sebagai segala bentuk pembayaran yang menggunakan perangkat seluler atau ponsel cerdas untuk memulai, mengaktifkan, dan mengonfirmasi pembayaran tersebut (Karnouskos & Fokus, 2004).

Teknologi ini memungkinkan penggunaanya bertransaksi tanpa perlu menggunakan uang tunai atau kartu kredit. Pembayaran seluler dapat

memungkinkan melakukan transaksi tanpa batas tempat dan waktu. Mobile payment dianggap sebagai suatu inovasi yang dapat mempermudah penggunaannya untuk melakukan transaksi pada jaman sekarang.

Sistem pembayaran seluler dianggap sebagai metode pembayaran alternatif yang penting dan diharapkan menjadi alat utama dalam berbagai transaksi karena meningkatnya popularitas perangkat seluler dan aktivitas perdagangan m-commerce yang berkembang pesat (Ondrus & Pigneur, 2006). Menurut Raina (2014), pembayaran seluler dapat dibedakan berdasarkan teknologi, lokasi, ukuran transaksi, dan mekanisme pendaannya.

1. Berdasarkan teknologi :

a. Browser seluler, aplikasi seluler

Penjual memiliki website atau aplikasi sendiri yang berisi informasi produk dan jasa yang ditawarkan dan pembeli dapat langsung melakukan pembelian disana.

b. Kode QR

Pengguna dapat melakukan scan pada QR barcode yang disediakan oleh penjual menggunakan perangkat seluler yang memiliki kamera. Kemudian pengguna akan

diarahkan ke website penjual yang terdapat informasi nama dan harga barang yang kemudian bisa dibeli langsung oleh pengguna.

2. Berdasarkan lokasi :

a. Pembayaran Seluler Jarak Jauh (Pembayaran seluler jarak jauh)

Lokasi penjual berada jauh dari pembeli sehingga memanfaatkan teknologi yang dimiliki oleh perangkat seluler untuk melakukan transaksi jarak jauh seperti membeli di website penjual atau pihak ketiga.

b. Proximity Mobile Payment (Pembayaran seluler jarak dekat)

Lokasi penjual dekat dengan pembeli dan pembeli hanya perlu mendekatkan perangkat seluler ke alat yang sudah disediakan oleh penjual (contoh: T-cash).

3. Berdasarkan ukuran transaksi :

a. Pembayaran mikro

Pembayaran mikro memungkinkan untuk melakukan pembelian seperti konten dan jasa perangkat seluler seperti berita dan

permainan. Pembayaran mikro biasanya adalah transaksi yang bernilai dibawah \$10 dan layanan ini disediakan oleh operator seluler.

b. Pembayaran makro

Pembayaran makro dapat digunakan untuk melakukan pembayaran mikro dan pembayaran lainnya dengan jumlah yang besar. Menurut Raina (2014) jumlah pembayaran makro selalu bernilai di atas \$10 sehingga hal ini menjadi tantangan bagi pengembang dalam hal keamanan bagi penggunaannya. Pembayaran makro dapat dilakukan dengan menghubungkan perangkat seluler dengan kartu kredit atau debit atau bisa juga dengan akun bank.

4. Berdasarkan mekanisme pendanaan:

a. Dompet seluler

Mobile wallet merupakan jenis pembayaran seluler yang paling populer saat ini. Mobile wallet dapat memungkinkan penggunaannya untuk menyimpan informasi pembayaran dan belanja yang dilakukan dengan mudah melalui perangkat seluler. Mobile wallet dapat dibedakan lagi menjadi

2 jenis yaitu dompet klien dan dompet yang dihosting. Untuk dompet klien, pengguna menyimpan semua datanya di kartu SIM mereka. Hal ini sangat tidak fleksibel karena berada di dalam perangkat keras seluler dan rawan terjadi kehilangan atau pencurian perangkat seluler. Sedangkan dompet yang dihosting adalah dompet virtual yang dikelola di server. Hal ini dapat meningkatkan keamanan dan memberikan kontrol akan kualitas data transaksi (contoh : OVO, Gopay).

b. Pembayaran P2P

Pembayaran P2P memungkinkan seseorang untuk melakukan pembayaran menggunakan pihak ketiga. Pembayaran Jasa P2P yang sering ditawarkan oleh bank dan pihak ketiga lain memungkinkan pemilik bisnis melakukan transaksi dengan pemasok melalui alamat email dan nomor telepon saja. Pengguna bisa melakukan transaksi menggunakan uang di bank, kartu kredit, atau mobile payment lainnya (contoh: paypal).

Menyediakan kemudahan bertransaksi, pembayaran bergerak memiliki beragam jenis sistem yang perlu diketahui. Mulai dari dompet seluler, point of sale (POS), pembayaran seluler loop tertutup, pembayaran operator, dan aplikasi pembayaran seluler. Mari membahasnya satu per satu. Mobile Wallet Sistem pembayaran mobile wallet memiliki alur proses yang mudah dipahami. Pengguna hanya perlu membuka aplikasi mobile wallet pada smartphone untuk dapat melakukan kegiatan keuangan apapun, seperti membayar tagihan, berbelanja, transfer uang, hingga cek dan top up saldo.

1. Tempat Penjualan (POS), Sistem pembayaran ini berlaku pada pihak penjual untuk mempermudah pembeli dalam menyelesaikan transaksi. Pembeli hanya perlu menghadapkan smartphone pada card reader atau menekan tombol tertentu untuk membayar.
2. Pembayaran Seluler Loop Tertutup Pada sistem ini, pembeli atau pelanggan dapat menempatkan sejumlah uang pada akun pengeluaran yang terhubung pada perangkat pembayaran, seperti kartu hadiah, yang dirilis oleh suatu perusahaan. Jadi, jenis pembayaran ini memberikan keleluasaan konsumen untuk mengelola

akunnya sendiri secara online melalui aplikasi di smartphone.

3. Carrier Payments Sederhananya, pembayaran operator layaknya pembayaran dengan menggunakan pulsa prabayar atau pulsa pascabayar. Pulsa atau saldo akan terpotong secara otomatis untuk pembayaran yang dilakukan secara berulang (berulang), dan penyedia akan memberikan notifikasi bahwa saldo telah terpotong untuk pembayaran tersebut.
4. Aplikasi Pembayaran Seluler Sistem ini memiliki kesamaan dengan POS, yang mana cara kerjanya adalah mendekatkan ponsel cerdas pada pembaca NFC atau pembeli meletakkan sidik jari pada alat pemindai untuk melakukan pembayaran.

E. Kartu Kredit

Pengertian kartu kredit tidak ditemukan di dalam KUH Perdata maupun KUHD dan belum ada kata sepakat dari para ahli mengenai kartu kredit, karena itu diambil dari pendapat para ahli hukum. Kartu kredit yang berupa kartu plastik merupakan kartu terobosan yang berhasil diciptakan manusia untuk lebih mengefisienkan

kegiatan-kegiatannya terutama dalam hal transaksi pembayaran. Untuk lebih mengetahui mengenai kartu kredit ini tentunya perlu definisi mengenai kartu kredit. Dalam hal ini akan dipaparkan definisi kartu kredit dengan mengutip pendapat para sarjana.

Kartu kredit adalah suatu jenis alat pembayaran sebagai pengganti uang tunai, dimana kita suatu saat-waktu menukarkan apa saja yang kita inginkan, yaitu di tempat dimana saja ada cabang yang dapat menerima kartu kredit dari bank atau perusahaan yang mengeluarkan atau cabang yang mengeluarkan (Imam Prayogo Suryahadibroto, 1990:335), kartu kredit adalah pembayaran melalui jasa bank atau perusahaan pembiayaan dalam transaksi jual beli barang atau jasa, atau alat untuk mengambil uang tunai dari bank atau perusahaan pembiayaan (Abdulkadir Muhammad, 2000:263).

Kartu kredit adalah kartu yang dikeluarkan bank yang meminjamkan nasabah sejumlah uang tanpa harus memiliki dana atau tabungan di bank tersebut (Ali Arifin, 2002:9), kartu kredit adalah kartu yang dapat digunakan sebagai alat pembayaran, yang pelunasan tagihannya dapat dilakukan secara bertahap atau dicicil , kepada

pemegang kartu kredit ditentukan jumlah batas kreditnya (M. Djumhana, 2006:404). Kartu

kredit merupakan suatu kartu yang pada umumnya dibuat dari bahan plastik, dengan dibubuhkan identitas pemegang atau penerbitnya, yang memberikan hak terhadap siapa kartu kredit yang diterbitkan untuk menandatangani tanda pelunasan pembayaran dari jasa atau barang yang dibeli di tempat-tempat tertentu, seperti toko, hotel, restoran, penjual tiket transportasi dan lain-lain (Munir Fuady, 2006:174).

Berdasarkan definisi-definisi yang dipaparkan di atas maka dapat diketahui unsur-unsur yang terdapat dalam pengertian kartu kredit antara lain sebagai berikut:

- Kartu kredit itu merupakan fasilitas kredit;
- Diperuntukkan kepada nasabah dari penerbit kartu dengan persyaratan tertentu;
- Kartu kredit yang diterbitkan oleh Bank;
- Kartu kredit yang diberikan disesuaikan dengan besarnya jumlah pendapatan pemegang kartu;
- Kartu kredit berupa kartu plastik;
- Dapat digunakan sebagai cara pembayaran dalam kegiatan bertransaksi di tempat tertentu.

Dengan memperhatikan definisi kartu kredit menurut beberapa sarjana, maka dapat dilihat adanya kesamaan pendapat mengenai pengertian kartu kredit. Oleh karena itu dapat diketahui bahwa kartu kredit itu adalah fasilitas kredit yang diperuntukkan kepada siapa saja yang memiliki penghasilan sesuai dengan kriteria yang telah dipersyaratkan oleh pihak bank.

1. Dasar Hukum Kartu Kredit

Pendekatan pemanfaatan kartu kredit tidak hanya dilakukan dari bidang kebutuhan ekonomi, melainkan harus didukung pula oleh pendekatan hukum (legal Approach), sehingga diakui dan berlaku dalam hubungan hukum ekonomi. Kartu kredit merupakan salah satu bentuk kegiatan ekonomi di bidang usaha pembiayaan yang bersumber dari berbagai ketentuan hukum, baik perjanjian maupun undang-undang undangan. Perjanjian adalah sumber utama hukum kartu kredit dari segi perdata, sedangkan Perundang-Undangan adalah sumber utama hukum kartu kredit dari segi publik. Pada setiap kegiatan usaha pembiayaan, termasuk juga kartu kredit, inisiatif mengadakan hubungan kontraktual yang berasal dari pihak-pihak terutama konsumen sebagai

pembeli. Dengan demikian, kehendak pihak-pihak tersebut dituangkan dalam bentuk tertulis berupa rumusan perjanjian yang menetapkan kewajiban dan hak masing-masing pihak dalam hubungan dan penerbitan dan penggunaan kartu kredit.

Dalam Perundang-Undangan juga diatur mengenai kewajiban dan hak pihak-pihak tidak menentukan lain secara khusus dalam kontrak yang dibuat (Abdulkadir Muhammad dan Rilda Murniati, 2006: 277).

Dasar hukum atas pelaksanaan kegiatan kartu kredit ini di Indonesia adalah sebagai berikut:

a. Perjanjian antar pihak sebagai dasar hukum.

Sistem hukum di Indonesia menganut asas kebebasan berkontrak. Hal ini sesuai dengan Pasal 1338 ayat (1) KUH Perdata yang berbunyi Semua perjanjian yang dibuat secara sah berlaku sebagai Undang-Undang bagi mereka yang membuatnya.

Dengan berlandaskan kepada pasal tersebut maka ketentuan dibuat secara tidak bertentangan dengan hukum ataupun kebiasaan yang berlaku, setiap perjanjian baik itu berbentuk lisan maupun tulisan

yang dibuat oleh para pihak yang terlibat dalam kegiatan kartu kredit, akan berlaku sebagai Undang-Undang bagi para pihak tersebut. Pada kenyataannya memang ada perjanjian yang dibuat oleh mereka yang berhubungan dengan publikasi dan pengoperasian kartu kredit tersebut. Sebab itulah Pasal 1338 ayat (1) KUH Perdata dapat menjadi salah satu dasar hukum bagi berlakunya kartu kredit. Dengan demikian tentunya pasal-pasal tentang perikatan di dalam Buku III KUH Perdata berlaku terhadap perjanjian-perjanjian yang berkenaan dengan kartu kredit.

b. Perundang-Undangan sebagai dasar hukum

Terdapat beberapa peraturan yang dengan tegas menyebut dan memberi landasan hukum terhadap penerbitan dan pengoperasian kartu kredit karena didalam KUHD dan KUH Perdata tidak diatur secara tegas dasar hukum bagi eksistensi kartu kredit, yaitu sebagai berikut:

- 1) Undang-Undang Perbankan No. 10 Tahun 1998 Tentang Perbankan, yakni Pasal 6 “menyediakan pembiayaan dan/atau melakukan kegiatan lain

berdasarkan prinsip syariah, sesuai dengan ketentuan yang ditetapkan oleh Bank Indonesia”, namun ketentuan itu kurang jelas sebagaimana yang tercantum dalam Undang-Undang Perbankan Nomor 7 Tahun 1992 Tentang Perbankan, Pasal 6 Huruf 1 menyebutkan “melakukan kegiatan anjak penagihan, usaha kartu kredit dan wali amanat”. Dalam penjelasan pasal tersebut dikatakan bahwa “Kegiatan anjak utang merupakan tagihan atau tagihan jangka pendek dari transaksi perdagangan dalam dan luar negeri”. Usaha kartu kredit merupakan usaha dalam kegiatan pemberian kredit atau pembiayaan untuk pembelian barang atau jasa yang penarikannya dilakukan dengan kartu kredit. Secara teknis kartu kredit berfungsi sebagai sarana pemindah bukuan dalam melakukan transaksi pembayaran suatu transaksi.

- 2) Peraturan Bank Indonesia No. 7/52/PBI/2005 tentang Penyelenggaraan Kegiatan Alat Pembayaran dengan Menggunakan Kartu, yang telah diubah

dengan Peraturan Bank Indonesia No. 10/8/PBI/2008 dan terakhir diubah dengan Peraturan Bank Indonesia No. 11/11/PBI/2009 tentang Penyelenggaraan Kegiatan Alat Pembayaran dengan Menggunakan Kartu. Pasal 1 ayat (4) yaitu Kartu Kredit adalah APMK yang dapat digunakan untuk melakukan pembayaran atas kewajiban yang timbul dari suatu kegiatan ekonomi, termasuk transaksi pembelian dan/atau untuk melakukan penarikan tunai, dimana kewajiban pembayaran pemegang kartu dipenuhi oleh terlebih dahulu acquirer atau penerbit, dan pemegang kartu berkewajiban untuk melakukan pembayaran pada waktu yang disepakati baik dengan pelunasan secara sekaligus (charge card) maupun dengan secara angsuran.

2. Perjanjian kartu kredit

Perjanjian kartu kredit adalah salah satu bentuk perjanjian khusus yang tunduk pada ketentuan Buku III KUH Perdata.

Sumber hukum utama kartu kredit adalah perjanjian pinjam pakai habis dan perjanjian jual beli bersyarat yang diatur dalam Buku III KUH Perdata. Perjanjian penerbitan kartu kredit antara penerbit dan pemegang kartu boleh digolongkan ke dalam “perjanjian pinjam pakai habis” yang diatur dalam Pasal 1754-1773 KUH Perdata (Verbruiklening). Menurut Pasal 1754 KUH Perdata yang dimaksudkan dengan perjanjian pinjam pakai habis ialah perjanjian dengan mana pihak yang satu memberikan kepada pihak yang lain suatu jumlah barang-barang tertentu yang menghabiskan karena pemakaian, dengan syarat bahawa pihak yang menanggung ini akan sejumlah yang sama dari macam-macam dan keadaan yang sama pula.

Karakteristik dari perjanjian pinjam pakai habis adalah bahawa begitu pinjaman selesai dilakukan maka barang pinjaman tersebut menjadi milik mutlak pihak-pihak pinjaman sehingga apabila barang tersebut musnah karena apapun, maka kerugian akan menjadi tanggungan pinjaman sendiri. Ciri-ciri lain adalah pemberi pinjaman tidak

boleh meminta barang yang akan dipinjamkan sebelum waktu yang telah ditentukan dalam perjanjian.

Perjanjian penggunaan kartu kredit adalah perjanjian tiga pihak antara pemegang kartu kredit sebagai pembeli, syarikat dagang sebagai penjual dan penerbit sebagai pembayar. Perjanjian ini merupakan perjanjian aksesori daripada perjanjian penerbitan kartu kredit sebagai perjanjian pokok. Perjanjian ini digolongkan ke dalam perjanjian jual-beli yang diatur dalam Pasal 1457-1518 KUH Perdata tetapi pelaksanaan pembayaran digantungkan pada syarat yang disepakati dalam perjanjian pokok, yaitu perjanjian penerbitan kartu kredit. Dalam Pasal 1513 KUH Perdata ditentukan pembeli wajib membayar harga pembelian pada waktu dan di tempat yang ditetapkan menurut perjanjian. Syarat waktu dan tempat pembayaran ditentukan dalam penerbitan kartu kredit, perjanjian membayar dengan kartu kredit, masa dan tempat pembayarannya apabila penjual menyerahkan kepada penerbit surat tanda

pembelian yang diterima oleh pemegang kartu.

3. Manfaat Kartu Kredit

Keuntungan-keuntungan yang boleh didapati daripada penggunaan kartu kredit adalah seperti berikut:

- a. Bagi Pemegang Cardholder
 - 1) Kemudahan memperoleh wang tunai pada setiap masa melalui kemudahan ATM (Automated Teller Machine) di pelbagai tempat strategi.
 - 2) Meningkatkan prestise kerana dapat memberi kesan bonafitas.
 - 3) Di samping itu, menurut Dahlan Siamat, (2001:415) keuntungan lain daripada penggunaan kartu kredit ialah
 - a) lebih aman dan praktis, kerana tidak perlu membawa wang tunai dalam jumlah besar;
 - b) leluasa, kerana kartu kredit telah diterima sebagai alat pembayaran hampir di seluruh kota di seluruh dunia (misalnya visa dan master card);

- c) sistem pembayaran yang fleksibel. Pembayaran atas tegihan dapat diangsur (kad kredit) atau beberapa waktu (kad caj);
 - d) program merchandising, iaitu kesempatan membeli barang-barang dengan mengangsur tanpa bunga;
 - e) bantuan-bantuan perjalanan terutama ke luar negeri, misalnya referensi, dokter, rumah sakit, dan bantuan hukum;
 - f) pelan perlindungan pembelian, iaitu insurans pembelian perlindungan barang yang diberikan secara automatik.
- b. Bagi Issuer
- 1) Memperoleh wang pangkal.
 - 2) Memperoleh iuran tahunan anggota.
 - 3) Diskaun dari Merchant
 - 4) Pendapatan bunga.
 - 5) Biaya pentadbiran atas penarikan wang tunai di ATM.

- 6) Pembayaran denda atas keterlambatan pembayaran (late charge).
- 7) Yuran pertukaran, iaitu yuran yang diterima oleh Acquirer (agen servis). Acquirer (servicing agent) adalah pihak yang melakukan penagihan dan pembayaran antara pihak Issuer dan Merchant dalam hal kartu kredit dilakukan dengan cara francais.

c. Bagi Merchant

- 1) Keselamatan lebih terjamin, kerana Pedagang tidak menerima atau menyimpan wang tunai daripada hasil penjualan.
- 2) Pembayaran atas hasil penjualan dijamin penerbit sepanjang Merchant memenuhi prosedur dan ketentuan yang ditetapkan oleh Penerbit.
- 3) Dapat meningkatkan perolehan atau omzet penjualan.
- 4) Mengurangi beban dan menyederhanakan pembukuan.

- 5) Mencegah larinya pelanggan kepada pesaing lain yang memberi kemudahan kemudahan berbelanja dengan menerima kartu kredit (Sunaryo, 2008:122).

BAB IV

BANK INDONESIA TERKAIT FINTECH

Financial Technology (Fintech) adalah salah satu bentuk nyata akan hebatnya perkembangan revolusi digital di era ini. Fintech merupakan layanan keuangan berdasarkan teknologi yang bertujuan untuk memudahkan pelbagai pihak dalam penggunaannya. Dalam sistemnya, selalunya fintech banyak bergantung pada perisian, internet, laman web, dan aset-aset digital lain-lain.

Hadirnya fintech dalam industri kewangan ternyata memberi kesan yang cukup signifikan dalam ekosistem kewangan masyarakat kita. Dari masyarakat yang terbiasa berbelanja menggunakan wang kertas, pada masa ini pelan-pelan masyarakat mula menggunakan fintech sebagai sarana pembayaran non-fisik (tanpa tunai).

Dengan perkembangan teknologi yang begitu pesat, tentunya industri kewangan juga tidak boleh

diam saja. Mereka harus berani mula menggunakan teknologi sebagai alat bantu mereka dalam menyokong produk kewangan mereka, baik produk lama yang sudah ada mahupun produk baru. Kerana jika mereka tidak berinovasi, tidak lama lagi mereka akan kalah dengan pesaing baru yang sudah menawarkan kemudahan teknologi dalam produk mereka.

Apalagi mengingat fintech yang sangat luas, bermula dari jasa penyimpanan, pembayaran, pembiayaan, sampai asuransi membuat fintech mudah diterima masyarakat. Kedepannya, fintech juga diharapkan dapat memajukan ekonomi nasional Indonesia, kerana potensinya yang begitu besar.

Saat ini, fintech juga dapat memberikan solusi bagi pertumbuhan industri, khususnya bagi perusahaan-perusahaan yang berasaskan teknologi (seperti e-dagang, Ride Hailing, les privat online, biro travel online, dsb), serta menjadi fasilitator yang efisien bagi para pelaku usaha kreatif supaya usaha mereka dapat meraih pasaran yang lebih luas.

Agar fintech boleh berjalan dengan baik, dan tidak sampai disalahgunakan oleh beberapa oknum, tentu diperlukan berbagai peraturan yang mengatur prestasi fintech, dan harus ada pengawasan yang ketat dari pihak yang berwenang.

Di Indonesia, salah satu lembaga yang mengawasi prestasi fintech adalah Bank Indonesia. Siapa sih yang tidak mengenali Bank Indonesia? Bank Indonesia adalah bank sentral Republik Indonesia, yang merupakan lembaga keuangan negara yang bebas, bebas daripada campur tangan Pemerintah dan/atau pihak-pihak lain, kecuali untuk hal-hal yang secara tegas diatur dalam undang-undang.

Sebagai bank sentral, Bank Indonesia mempunyai satu tujuan utama, yaitu mencapai dan memelihara kestabilan nilai rupiah, sebagai mata uang nasional. Kestabilan nilai rupiah sendiri mengandung dua aspek, yaitu kestabilan nilai mata uang terhadap barang dan jasa, serta kestabilan terhadap mata uang negara lain, seperti dolar.

Supaya nilai rupiah tersebut tetap stabil, ada 3 pilar utama yang menjadi tugas mereka sampai saat ini, yaitu:

- Menetapkan dan melaksanakan kebijakan keuangan.
- Mengatur dan menjaga kelancaran sistem pembayaran.
- Menjaga sistem keuangan.

Nah, daripada 3 pilar tersebut kita boleh menyimpulkan bahawa Bank Indonesia bertanggungjawab atas kestabilan sistem kewangan di negara kita, termasuk fintech. Oleh kerana itu, Pada dasarnya Bank Indonesia mempunyai peranan terhadap fintech dalam beberapa aspek, antaranya:

- Dalam hal penyediaan pasar bagi pelaku usaha, Bank Indonesia memastikan perlindungan terhadap konsumen, khususnya mengenai jaminan kerahasiaan data dan informasi konsumen.
- Dalam hal tabungan, pinjaman dan penyertaan modal, Bank Indonesia mewajibkan setiap pelaku usaha untuk mematuhi peraturan makroprudensial, pendalaman mengenai pasaran kewangan, sistem pembayaran sebagai penyokong operasi dan keamanan siber untuk menjaga data dan maklumat pengguna.
- Dalam hal pelaburan dan risiko pengurusan, Bank Indonesia juga mewajibkan setiap pelaku usaha untuk mematuhi peraturan makroprudensial, pendalaman mengenai pasaran kewangan, sistem pembayaran sebagai penyokong operasi dan keamanan siber untuk menjaga data dan maklumat pengguna.
- Dalam hal pembayaran, penyelesaian/ penyelesaian dan kliring, Bank Indonesia memastikan

perlindungan terhadap pengguna, khususnya mengenai jaminan kerahasiaan data dan maklumat pengguna melalui jaringan keamanan siber

- Dalam rangka menjamin keamanan dan ketertiban lalu lintas pembayaran adalah sebagai fasilitator dalam hal penyediaan lahan untuk lalu lintas pembayaran dan melakukan analisis yang bijak bagi pelaku usaha berkaitan fintech untuk memberikan pandangan dan arahan tentang bagaimana mewujudkan sistem pembayaran yang aman dan tertib.

Sebagai penetap kebijakan moneter, Bank Indonesia juga telah mengeluarkan beberapa peraturan berkaitan fintech antara lain:

- Peraturan Bank Indonesia No.18/40/PBI/2016 tentang Penyelenggaraan Pemrosesan Transaksi Pembayaran;
- Peraturan Bank Indonesia No.19/12/PBI/2017 tentang Penyelenggaraan Teknologi Finansial;
- Peraturan Anggota Dewan Gubernur No.19/14/PADG/2017 tentang Ruang Uji Coba Terbatas (Regulatory Sandbox) Teknologi Finansial; dan
- Peraturan Anggota Dewan Gubernur No.19/15/PADG/2017 tentang Tata Cara

Pendaftaran, Penyampaian Informasi, dan
Pemantauan Penyelenggaraan Teknologi
Kewangan.

BAB V

PERUSAHAAN FINTECH POPULER DI INDONESIA

A. Kredivo

Di zaman seperti sekarang ini proses pembayaran sudah boleh dilakukan dengan banyak cara. Salah satunya dengan menggunakan kartu kredit. Penggunaan kartu kredit merupakan salah satu solusi paling tepat ketika bertransaksi secara online.

Kad kredit sendiri mempunyai pelbagai jenis, salah satunya adalah Kredivo. Kredivo adalah kartu kredit digital dalam bentuk aplikasi yang boleh digunakan untuk membeli barang sekarang juga dan membayarnya nanti/kemudian dalam 30 hari (tanpa bunga). Itulah alasan mengapa banyak orang memilih untuk menggunakan Kredivo. Terlebih lagi kartu kredit digital yang satu ini mempunyai banyak ciri yang memudahkan penggunaanya dalam melakukan transaksi.

Selain itu, transaksi pembelian dengan menggunakan Kredivo dapat memberikan keselesaan dan keamanan bagi pengguna. Sangat pantas bahawa Kredivo disebut sebagai aplikasi kartu kredit terbaik.

Kredivo adalah kartu kredit digital berupa aplikasi yang boleh digunakan melalui telefon pintar. Pemakaiannya sangat mudah, bahkan aplikasi Kredivo boleh digunakan untuk beli barang sekarang dan bayar nanti dalam tempoh 30 hari tanpa bunga, iaitu hanya dengan cicilan 3 bulan, 6 bulan, atau 12 bulan (bunga 2.95% setiap bulan). Selain itu, boleh digunakan sebagai kaedah pembayaran pada merchant e-commerce seperti Bukalapak dan lain-lain, Kredivo juga boleh digunakan sebagai pengajuan pencairan limit kredit untuk mendapat pinjaman tunai.

Dengan Kredivo penggunaanya dapat menikmati kemudahan belanja cicilan dan pinjaman tunai dengan bunga sekitar 2.95% setiap bulan. Jumlah 50% lebih murah berbanding layanan kartu kredit dalam talian lain-lain. Terlebih lagi, pembayaran dalam 30 hari tidak akan dikenakan bayaran sepeser pun. Sistem pembayaran Kredivo boleh digunakan tanpa DP, bahkan hingga had sebesar Rp 30 juta.

Adanya perkhidmatan tersebut membuatkan pengguna tidak perlu mengeluarkan wang sama sekali di awal. Pembayaran dengan Kredivo adalah yang paling aman dan selesa, kerana tidak perlu memasukkan maklumat kartu kredit atau detail bank. Biasanya itu semua sangat sewa disalahgunakan oleh pihak bank yang tidak bertanggungjawab apabila bertransaksi secara online. Tidak hanya mempunyai sistem pembayaran yang memudahkan penggunaanya, Kredivo juga menyediakan ciri utama, seperti berikut.

1. Fitur Menit untuk Mendaftar

Dengan ciri ini, pengguna boleh melakukan segala proses dengan mudah dan cepat. Sebab semua proses dalam talian yang berjalan akan berlangsung tanpa pengawasan, jadi anda boleh melakukan proses transaksi kapan saja dan di mana sahaja.

2. Fitur 2 Klik untuk Beli

Dengan Kredivo tidak ada lagi proses checkout yang rumit, kerana memang tiada pengisian borang yang tidak ada habisnya. Sebab, hanya dengan menggunakan satu akaun sahaja, Anda boleh melakukan banyak transaksi

dan mendapatkan banyak barang dengan dua klik sahaja.

Untuk mendaftarkan diri pada Kredivo, anda mesti memenuhi beberapa syarat di bawah ini.

1. Berstatus WNI
2. Minimal usia 18 tahun dan maksimum usia 60 tahun masa pelunasan.
3. Berdomisili di kota Surabaya, Malang, Bandung, Denpasar, Semarang, Palembang, Yogyakarta, Solo, Makassar, Cirebon, Sukabumi atau Medan.
4. Mempunyai penghasilan minimum Rp 3.000.000,- per bulan.
5. Mempunyai kartu identitas (KTP) dan swafoto (selfie).
6. Bukti tempat tinggal yang sudah berhubung dengan akaun e-dagang yang sudah digunakan bertransaksi.
7. Bukti pendapatan yang telah berhubung dengan akaun internet banking dari akaun gaji.

Kemudian, tata cara pendaftarannya adalah sebagai berikut.

1. Pasang dan buka aplikasi Kredivo untuk memulakan pendaftaran.

2. Pilihlah jenis akaun yang sesuai dengan keperluan Anda (Akun Basic atau Akun Premium).
3. Berikan foto KTP sesuai petunjuk yang ada pada aplikasi Kredivo.
4. Ambil foto diri anda ketika mendaftar atau mengesahkan.
5. Hubungkan dengan akaun digital yang telah mempunyai riwayat transaksi dalam talian.

NB : Ketika hendak membuat akun Basic, maka setelah mengisi data diri secara lengkap Anda sudah dinyatakan telah menyelesaikan proses pendaftaran Kredivo.

6. Apabila hendak membuat akaun Premium Express, anda harus menghubungkan akaun digital yang telah mempunyai transaksi dalam talian.
7. Apabila hendak membuat akun Premium Regular, Anda akan diminta untuk menggugah KK atau STNK sebagai bukti tempat tinggal / domisili.
8. Untuk akaun Premium Express, anda harus menyambungkan dengan akaun perbankan internet. Manakala untuk akaun Premium Regular, anda mesti mengunggah slip gaji atau

akaun koran sebagai bukti pendapatan setiap bulan.

9. Setelah setiap data diri yang diminta terpenuhi, maka anda boleh segera melakukan pendaftaran dengan waktu pengesahan maksimum selama 24 jam.

Dengan segala kemudahan yang ditawarkan, ramai orang yang merasa tertarik menggunakan kartu kredit digital Kredivo. Cara penggunaannya pun sangatlah mudah. Cara penggunaan belanja menggunakan Kredivo adalah sebagai berikut.

1. Anda hanya tinggal memilih produk yang hendak dibeli di salah satu rakan saudagar Kredivo.
2. Semasa hendak melakukan pembayaran, pilih 'Kredivo', kemudian pilih tenor pembayaran yang anda inginkan pada bahagian kiri atas. Apabila memilih cicilan, maka akan ada penjabaran simulasi pembayarannya di bahagian kiri bawah.
3. Berikutnya, Anda harus log masuk menggunakan nombor telefon bimbit beserta pin. Jangan lupa untuk memasukkan kode diskaun (jika ada). Lalu pilih 'Login'.

4. Jika nominal belanja kurang dari Rp. 200.000, maka transaksi akan langsung berjaya terselesaikan apabila anda login.
5. Namun, jika nominalnya lebih dari Rp. 200.000, maka Anda akan menerima kod OTP yang dihantar ke nombor telefon bimbit yang didaftarkan di Kredivo. Jadi, anda tinggal masukkan kode OTP tersebut dan klik “Konfirmasi OTP”. Proses selesai urusan. Sila tunggu pesanan dantar.

Kredivo menyajikan beberapa layanan dengan kelebihan dan keuntungan yang dapat diperoleh penggunanya selama bertransaksi secara online menggunakan Kredivo. Adapun kelebihan dan keunggulannya adalah sebagai berikut.

1. Pengguna dapat membeli berbagai barang sekaligus, Batas penggunaan maksimal yang bisa Anda dapatkan setelah mendaftar Akun Bayar dalam 30 Hari, adalah sebanyak 3 juta rupiah. Sementara untuk cicilan limit, Anda bisa mendapatkan hingga 20 juta rupiah. Dengan demikian, Anda bisa berbelanja banyak barang sekaligus, karena Kredivo menawarkan jumlah limit yang lebih besar.

2. Memberikan kredit barang yang ringan karena tenor cicilan lebih panjang, Tenor pada akun cicilan tentu akan lebih panjang dibandingkan dengan akun bayar yang hanya dalam 30 hari saja. Dalam hal ini, Anda bisa memilih masa cicilan 3/6 hingga 12 bulan. Jadi, ketika Anda membeli barang berharga tinggi, maka beban yang ditanggung menjadi lebih ringan.
3. Pemilik akun cicilan Kredivo dapat mengajukan pinjaman tunai, Bagi Anda yang membutuhkan dana mendesak, maka Anda bisa membuat akun cicilan di Kredivo untuk mengajukan pinjaman tunai.
4. Memiliki bunga paling rendah di pasaran dan tidak dikenakan DP sepeserpun, Bunga yang ditawarkan di Kredivo adalah 2.96% per bulan. Bunga tersebut merupakan angka yang paling rendah dibandingkan dengan layanan kredit online lainnya. Terlebih lagi, Kredivo tidak memberlakukan adanya DP atau pembayaran uang muka pada seluruh biaya layanannya.
5. Pemilik Akun Cicilan mendapatkan Akun Bayar dalam 30 Hari, Apabila Anda mendaftar sebagai pengguna Akun Cicilan dalam pemakaian 30 hari pertama, maka secara otomatis Anda pun akan mendapatkan Akun Bayar selama 30 Hari.

Yang mana, Akun Cicilan dapat digunakan untuk membayar kredit di Kredivo. Sedangkan, akun bayar bisa langsung digunakan untuk berbelanja online.

B. OVO

OVO adalah sebuah aplikasi smart atau mobile payment yang memberikan layanan pembayaran dan transaksi secara online. Di dalam aplikasi OVO, dana akan terbagi menjadi dua, OVO Cash dan OVO Points. OVO Cash adalah jumlah nilai uang yang dimiliki pengguna di dalam dompet digital. OVO Cash adalah jumlah uang yang digunakan untuk pembayaran di semua merchant, juga berkesempatan untuk mengumpulkan poin setiap kali melakukan transaksi pembayaran melalui OVO. Secara umum, OVO Cash dapat digunakan untuk berbagai macam pembayaran yang telah bekerja sama dengan OVO menjadi lebih cepat (Wiranti, 2108).

Sedangkan OVO Points adalah imbalan loyalitas bagi yang melakukan transaksi dengan menggunakan OVO Cash di merchant-merchant rekanan OVO. Untuk OVO Points dapat ditukarkan dengan berbagai penawaran menarik hingga ditukarkan dengan transaksi di merchant rekanan

OVO. Untuk konversinya, setiap kali melakukan transaksi minimum senilai Rp10.000,- maka akan mendapatkan 1 OVO Points. Setiap 1 OVO Points yang diperoleh memiliki nilai Rp1,-. Untuk menukarkan OVO Points, bisa langsung melakukan proses penukaran langsung melalui aplikasi OVO. Atau juga bisa langsung melakukan pembayaran melalui OVO Points saat bertransaksi di merchant-merchant OVO. Biasanya, pengguna akan mendapatkan cashback jika pengguna membayar menggunakan OVO Cash.

OVO Points juga dapat digunakan untuk pembayaran layaknya OVO Cash, namun cakupannya lebih kecil (Wiranti, 2108).

Berdasarkan informasi yang diperoleh di website resmi, OVO memiliki dua jenis fitur yaitu fitur utama dan fitur umum. Berikut adalah penjelasan dari masing-masing fitur (<https://www.ovo.id/about>).

1. Fitur utama

- a. Batas maksimum Saldo : Rp 2.000.000,-
(Belum Terverifikasi) / Rp 5.000.000,- (OVO Perdana)
- b. Minimal Jumlah Top Up : Rp 10.000,-

- c. Maksimum Top Up per bulan : Rp 1.000.000,- (OVO Club) / Rp 10.000.000,- (OVO Premier)
- d. Masa berlaku : tidak terbatas.

2. Fitur umum

- a. Poin berlipat, Salah satu fitur utama dari OVO adalah dapat mengumpulkan poin dari setiap belanja yang dilakukan di merchant dengan tanda OVO Zone. Seperti yang telah disinggung sebelumnya, OVO tak hanya menawarkan media pembayaran, OVO juga menawarkan rewards loyalitas yang dapat diperoleh setiap melakukan transaksi di berbagai rekanan merchant ovo.
- b. Promo menarik, Fitur selanjutnya yaitu OVO menawarkan berbagai penawaran menarik bagi anggota OVO yang berbelanja di merchant rekanan OVO.
- c. Pedagang hebat di banyak tempat, Salah satu kelebihan dari OVO adalah dapat menggunakan OVO Points di berbagai pedagang yang telah bekerja sama. OVO menawarkan kemudahan dalam bertransaksi serta pembayaran untuk segala kebutuhan di merchant-merchant yang telah tersebar di berbagai wilayah di Indonesia.

- d. Pembayaran lebih cepat, Sama seperti media pembayaran cashless lainnya, OVO pun menawarkan pembayaran yang lebih cepat.
- e. Atur keuangan dengan tepat, Dapat mengelola dan memonitor pengeluaran menggunakan OVO.

Dengan menggunakan OVO, dapat melakukan berbagai transaksi pembayaran sambil mengumpulkan OVO Points. Jenis transaksi yang biasa dilakukan adalah:

1. Melakukan transaksi online atau offline di merchant-merchant yang bekerja sama dengan OVO.
2. Pembayaran parkir di tempat-tempat yang bekerja sama dengan OVO.
3. Pembelian pulsa telepon.
4. Pembayaran di layanan aplikasi Grab.

Untuk menggunakan layanan OVO, bisa melakukan langkah-langkahnya pendaftaran sebagai berikut:

1. Unduh dan instal aplikasi OVO melalui Google Play Store di telepon pintar.
2. Isi data pribadi seperti nama, nomor telepon, dan alamat email.

3. Masukkan kode OTP melalui SMS dan email.
4. Tunggu proses verifikasi dan pilih kode keamanan
5. Akun OVO akan segera aktif.

Untuk melakukan pengecekan saldo OVO Cash, cukup masuk ke dalam aplikasi dan bias langsung lihat di bagian kiri atas yang sudah tertera jumlah saldo OVO Cash yang ada sekarang.

Untuk melakukan isi ulang/top up saldo OVO bisa melakukannya lewat beberapa cara sesuai dengan kebutuhan. Untuk pengisian saldo OVO memiliki jumlah minimum sebesar Rp 10.000,-. Pengisian dapat melalui BCA, Mandiri, BNI, Bank Permata, BRI, BTPN, Maybank, BTN, ATM Prima, OVO Booth, Merchant Rekanan OVO (<https://www.ovo.id/about>).

C. DANA

Apa itu Dana? Secara umum definisi atau pengertian Dana adalah kumpulan dari uang dengan jumlah tertentu dalam tunai maupun nontunai. Dalam dunia bisnis kata dana juga bisa disebutkan sebagai uang. Dana merupakan komponen utama analisis dari sebuah bisnis.

Dalam arti luas dana dapat diartikan sebagai suatu modal usaha dalam menjalankan bisnis.

1. Macam Jenis Dana

a. Dana umum

Dana umum merupakan jenis dana dalam akuntansi dana yang tergolong dalam kelompok rekening dana. Dana ini dibentuk untuk mempertanggungjawabkan sumber kaungan atau pendapatan dan belanja yang tidak dipertanggungjawabkan oleh dana lain.

b. Dana Pendapatan Khusus

Dana pendapatan khusus ini merupakan dana yang dipakai untuk membukukan penerimaan khusus yang diperoleh dari sumber tertentu untuk membiayai aktivitas tertentu.

c. Dana pelunasan utang jangka panjang

Dana ini merupakan dana yang dibentuk untuk membukukan pembayaran pinjaman jangka panjang baik itu bunga maupun nilai hutang pokok.

d. Dana proyek

Dana proyek merupakan dana yang dibentuk untuk membukukan penerimaan dan pengeluaran uang yang dipergunakan untuk memperoleh fasilitas-fasilitas. Dana ini

biasanya disediakan oleh dana pungutan khusus, dana dari pemerintah dan dana usaha.

e. Dana usaha

Dana usaha merupakan dana yang diperoleh dari tindakan yang mengerahkan tenaga dan pikiran individu maupun dalam suatu organisasi, lembaga dan semacamnya.

f. Dana perwalian

Dana perwalian atau dana hibah adalah dana yang diberikan oleh satu atau beberapa pemberi hibah kepada seseorang atau sekelompok orang untuk kemudian dikelola dalam mencapai tujuan-tujuan tertentu.

2. Konsep Konsep dana

a. Konsep kuantitatif

Konsep kuantitatif ini merupakan konsep yang berdasarkan pada kuantitas dana yang terkandung. Dana yang dimaksud dalam konsep ini yaitu modal kerja bruto, yaitu keseluruhan dari pada aktiva lancar.

b. Konsep kualitatif

Konsep kualitatif yaitu sebagian dari aktiva lancar yang bisa digunakan untuk membiayai suatu perusahaan yang

mengganggu likuiditasnya. Dana yang dimaksud dalam konsep ini yaitu modal kerja netto. Dana yang dimaksud dalam modal kerja netto kelebihan yaitu aktiva lancar di atas hutang lancarnya.

c. Konsep fungsional

Konsep ini berdasarkan fungsi dari pada dana yang menghasilkan pendapatan (income). Setiap dana yang dikerjakan atau yang dikelola suatu perusahaan dimaksudkan untuk menghasilkan laba.

3. Sumber Sumber Dana

a. Obligasi

Obligasi merupakan surat tanda hutang yang dikeluarkan oleh suatu perusahaan yang didalamnya tercantum nilai nominal atau bunga serta jangka waktu pembayaran kembali. Tingkat pendapatan yang diharapkan oleh suatu perusahaan dapat mempengaruhi harga obligasi. Perusahaan yang dapat atau yang diperkenankan mengeluarkan obligasi dalam perusahaan yang benar-benar baik dan mendapat pengawasan dari badan yang ditunjuk. Pembayaran obligasi (pembayaran kembali)

dapat dilakukan dengan pembayaran sekaligus pada hari jatuh temponya atau diangsur. Pembayaran kembali obligasi dapat diambil dari penyusutan aktivitas yang dibelanjai dengan pinjaman obligasi tersebut atau dari keuntungan perusahaan.

b. Hipotek

Hipotek merupakan sumber dana jangka panjang dalam bentuk utang yang dijamin dengan aktivitas tidak bergerak seperti tanah dan bangunan.

c. Kredit Infestasi Kecil (KIK)

Bentuk sumber dana KIK ini merupakan bentuk utang jangka panjang yang diberikan oleh bank untuk penambahan modal dalam rangka rehabilitasi usaha, perluasan usaha atau membangun usaha baru. Dengan syarat-syarat yang harus dipenuhi untuk mendapatkan kredit ini yaitu:

- Memiliki izin resmi, SITU, SIUP, NPWP dan TDP
- Usaha telah berjalan minimal 2 tahun
- Membuat proposal pengajuan kredit
- Berbentuk badan usaha

d. Saham preferen

Saham preferen adalah saham yang memiliki karakteristik gabungan antara obligasi dan saham biasa karena bisa menghasilkan pendapatan tetap seperti bunga dari obligasi.

Saham preferen terdiri dari dua jenis yaitu:

1) Partisipasi saham preferen

Saham ini merupakan jenis saham dimana para pemegangnya memiliki hak atau sah untuk membagikan keuntungan kepada pemegang saham biasa.

2) Saham lebih memilih nonkumulatif

Saham jenis ini merupakan saham yang mana para pemegangnya tidak memiliki hak atau sah untuk mendapatkan keuntungan yang belum ditanamkan pada periode tahun sebelumnya secara kumulatif.

3) Saham biasa

Saham biasa ini merupakan saham yang menempatkan pemiliknya paling terakhir terhadap pembagian keuntungan dan hak atas harta kekayaan yang dimiliki

perusahaan apabila perusahaan tersebut dilikuidasi atau dibubarkan.

4. Pengelolaan dana

Dalam mengelola suatu dana agar mendapatkan keuntungan dapat dilakukan dengan dua cara yaitu:

a. Pengelolaan jangka panjang

Pengelolaan dana jangka panjang merupakan cara mendapatkan keuntungan atau laba yang diperoleh dalam waktu yang lama. Pada akhirnya, keuntungan dapat diperoleh dalam waktu beberapa tahun seperti penyewaan tanah, gedung dan mesin.

b. Pengelolaan jangka pendek

Yang dimaksud dengan mengelola dana jangka pendek yaitu untuk mendapatkan keuntungan atau laba dalam jangka waktu yang relatif singkat seperti keuntungan perbulan dari usaha kedai es, warung kopi dan lain-lain.

D. Modalku

Modalku adalah platform pendanaan digital bagi UMKM berbasis teknologi finansial di Indonesia. Modalku menggambarkan UMKM

berpotensi dan pendana untuk mendukung pertumbuhan ekonomi Indonesia dan membentuk dunia keuangan yang lebih inklusif.

Aplikasi Modalku adalah platform peer-to-peer (P2P) lending berbasis online yang hadir sebagai solusi bagi peminjaman yakni pelaku UKM (Usaha Kecil Menengah) dan pemberi pinjaman yang ingin mencari alternatif investasi. Sebagai platform P2P Lending, Startup yang berdiri sejak tahun 2015 ini berperan menjadi perantara antara pemberi pinjaman dan pemberi pinjaman atau pendana dengan jaminan proteksi tinggi.

Pinjaman terproteksi ini memberikan proteksi terhadap pokok dan manfaat pendanaan kepada para dana, tanpa adanya biaya tambahan atas manfaat proteksi.

Sebagai bentuk keseriusan, produk yang dilindungi dilakukan oleh mitra asuransi Modalku, yaitu Qoala Insurtech beserta rekanan perusahaan asuransi lainnya. Pada hal ini, pihak Modalku juga turut mengelola dan menyalurkan dana dari investor untuk disalurkan kepada pelaku UKM yang membutuhkan modal usaha.

Sehingga, dana tidak perlu merasa khawatir ketika peminjam mengalami keterlambatan pembayaran. Ada dana tanggungan yang akan

tetap berjalan dan mengatur keuangan para pendana. Tidak hanya itu, syarat pengajuan pinjaman memberikan jaminan proteksi terhadap dana yang akan disalurkan kepada pelaku UKM.

Hingga saat ini, Modalku berhasil menarik lebih dari 200 ribu dana, baik individu maupun institusi. Para pendana didominasi oleh pendana individu dengan rentang umur 21-40 tahun sebesar 76.9% dari total pendana.

Fintech saat ini beroperasi di 4 negara, antara lain Indonesia, Singapura, Malaysia, dan Thailand. Sejumlah penghargaan pun telah diterima oleh Modalku, seperti dinobatkan sebagai salah satu perusahaan Fintech 250, yakni daftar perusahaan terbaik yang melakukan inovatif inovasi teknologi finansial.

Modalku merupakan platform yang memberikan manfaat pokok kepada dua pihak, yakni peminjaman modal dan dana. Berikut ini cara kerja keduanya.

1. Untuk meminjam modal

UMKM mendaftar untuk mengajukan pinjaman modal usaha di website resminya yakni modalku.co.id. Selanjutnya, tim reviewer

akan segera memproses aplikasi pinjaman kamu dan memberikan notifikasi terkait pinjaman.

2. Untuk dana Modalku

Pendana memberikan pinjaman UMKM dengan proses urun dana untuk peminjaman. UMKM akan menerima pinjaman setelah proses urun dana untuk peminjaman selesai.

Keuntungan menggunakan layanan Modalku yang dimiliki oleh lembaga dana maupun peminjam dana. Berikut ini keuntungan yang bisa kamu dapatkan.

1. Untuk pendanaan Modalku:

- a. Nilai pendanaan yang terjangkau bagi investor pemula, Jika kamu ingin berinvestasi dana melalui Modalku, kamu hanya deposit minimal Rp 10 juta. Namun hal ini mengalami kebijakan baru, yakni kamu sudah bisa menjadi liontin dengan melakukan investasi sebesar Rp 100 ribu saja.
- b. Pilihan berinvestasi yang aman, Berinvestasi di Modalku minimal risiko investasi seperti wanprestasi atau gagal bayar. Ini karena, Modalku telah bekerja sama dengan perusahaan asuransi untuk menjamin adanya dana tanggungan bagi investor bila

peminjam mengalami tunggakan pembayaran.

- c. Tingkat bunga pengembalian yang menarik, Salah satu keunggulan Modalku adalah urusan bunga untuk investor. Bagaimana tidak? Modalku berani memberikan tingkat pengembalian yang tinggi kepada investor atas investasi yang ditanamkannya, melebihi tingkat pengembalian pada deposito. Diversifikasi pendanaan yang dilakukan Modalku tidak hanya meminimalkan risiko, tetapi juga memaksimalkan tingkat pengembalian.
- d. Kendali penuh terhadap investasi yang dimiliki. Pengelolaan dana dilakukan secara transparan dan Anda dapat memilih peminjam yang memang memiliki prospek bisnis yang bagus.
- e. Kaji ulang ketatnya pembiayaan, Secara etika bisnis P2P Lending, investor tidak dapat mengetahui data diri peminjam secara formal. Informasi tentang peminjaman hanya berupa gambaran profil usaha dan jejak finansial dari sang peminjam. Meski begitu, tidak ada yang perlu khawatir karena Modalku melakukan peninjauan ketat

terhadap kelayakan calon peminjam, sehingga hanya yang benar-benar layak saja yang akan memperoleh pinjaman.

2. Untuk Peminjam Dana

- a. Pinjaman dilakukan tanpa agunan, Pembiayaan yang dilakukan oleh Modalku tergolong KTA (Kredit Tanpa Agunan).
- b. Tingkat suku bunga lumayan terjangkau, Modalku menawarkan tingkat suku bunga yang kompetitif dan terjangkau, yakni antara 12 hingga 26% per tahun. Tingkat suku bunga tersebut tentu tergantung pada jenis dan nilai pinjaman yang diberikan peminjam.
- c. Proses pencairan dana cepat, Dalam memproses aplikasi pinjaman yang dikirimkan, Modalku hanya membutuhkan waktu kurang lebih 4 hari kerja. Jangka waktu proses tersebut tentu tergolong cepat mengingat pinjaman yang diberikan termasuk tanpa bantuan. Coba deh, bandingkan dengan layanan pinjaman konvensional seperti perbankan.
- d. Mekanisme transaksi sudah terproteksi atau aman, Modalku menjamin keamanan dalam bertransaksi dan informasi pribadi peminjam. Setiap transaksi dilakukan secara transparan

baik pencairan modal hingga angsuran dicatat dan dibukukan sehingga dapat diakses baik oleh peminjam maupun pemilik modal.

Berikut ini syarat-syarat yang harus kamu penuhi untuk memanfaatkan layanannya.

1. Untuk menjadi investor atau peminjam, kamu harus melakukan registrasi terlebih dahulu di akun platform Modalku. Isikan data diri kamu dalam formulir online.
2. Selanjutnya, kamu akan mendapatkan email berisi link untuk mengaktifkan akun di Modalku.
3. Setelah memiliki akun, kamu bisa memilih untuk menjadi pendana atau meminjamkan dana, kamu juga bisa menjadi keduanya.
4. Untuk menjadi dana, kamu harus melakukan deposit dan menunggu setidaknya 5 jam sampai disetujui oleh pihak Modalku.
5. Kamu akan mendapatkan bentuk bagian pendanaan jika kamu dianggap layak untuk menjadi dana Modalku.
6. Sementara untuk menjadi peminjam, kamu bisa melakukan pinjaman dengan mengisi data diri, data perusahaan, dan jangka waktu pinjaman

7. Selanjutnya, pihak Modalku akan menganalisis kelayakan pengajuan pinjaman kamu
8. Jika Pengajuan kamu dianggap layak, maka sistem akan menampilkan Pengajuan kamu dalam daftar pilihan pendanaan investor.
9. Setelah itu, jika investor tertarik maka dana akan segera dicairkan dalam waktu kurang dari 4 hari

BAB VI

E-MONEY

A. Keberhasilan E-money

Jaman sudah semakin berkembang, hal ini ditandai dengan adanya perubahan dari uang tunai menjadi uang elektronik (e-money). Uang elektronik atau E-Money pertama kali dirilis di Indonesia pada tahun 2009. Hal tersebut ditandai dengan diterbitkannya Peraturan Bank Indonesia No. 11/12/PBI/2009 pada tanggal 13 April 2009 yang berisi tentang Uang Elektronik (Uang Elektronik) oleh Bank Indonesia, Regulasi ini juga dilengkapi dengan surat edaran yang mengatur mengenai lembaga penyedia uang elektronik. Pada tahun 2014 Peraturan Bank Indonesia No.11/12/PBI/2009 diperbarui menjadi Peraturan Bank Indonesia No.16/8/PBI/2014. Selanjutnya pada tahun 2016 Peraturan Bank Indonesia No.16/8/PBI/2014 diubah menjadi Peraturan Bank Indonesia No.18/17/PBI/2016. Pada tahun 2018 semua peraturan tersebut dicabut dan diubah

menjadi Peraturan Bank Indonesia No.20/6/PBI/2018 yang menjelaskan bahwa Nilai Uang Elektronik adalah nilai uang yang disimpan secara elektronik dalam suatu server media atau chip yang dapat dipindahkan untuk kepentingan transaksi pembayaran dan/ atau transfer dana. Lembaga keuangan pertama yang menyediakan E-Money yaitu Bank BCA. Bank BCA mengeluarkan Flazz BCA yang berbentuk kartu. Flazz BCA ini menjadi salah satu bentuk uang elektronik atau E-Money yang paling tua. Saat ini banyak lembaga keuangan yang berinovasi untuk mengeluarkan E-Money yang dapat menarik banyak masyarakat baik dari segi kemudahan ataupun desain. Bentuk dari E-Money sangat beragam antara lain berupa kartu ataupun aplikasi. Jenis E-Money juga terbagi menjadi dua yaitu, uang elektronik konvensional dan uang elektronik syariah. True Money merupakan salah satu uang elektronik syariah pertama di Indonesia yang telah mendapatkan pengakuan dari Dewan Syariah Nasional MUI. Lebih dari 37 uang elektronik atau E-Money telah beredar di Indonesia. Berdasarkan data Bank Indonesia (BI), hingga September 2017, jumlah uang elektronik yang beredar di masyarakat sebanyak 71.783.618. Hingga bulan yang sama,

volume transaksi uang elektronik telah mencapai Rp817.366 miliar, dengan 67,55 juta transaksi. BI juga mencatat ada 486.039 reader (mesin pembaca) uang elektronik. Jumlah uang elektronik yang sudah beredar hingga November 2017 mencapai 113 juta instrumen berjenis e-money ataupun e-wallet. Jumlah ini meningkat signifikan dari posisi awal 2017 yang hanya 52 juta instrumen uang elektronik. Jumlah itu mencakup 26 jenis uang elektronik yang dikeluarkan oleh 26 perusahaan penerbit berbeda. Pada tanggal 14 Agustus 2014 Bank Indonesia mencangangkan program Gerakan Nasional Non Tunai (GNNT). Program ini bertujuan untuk menumbuhkan kesadaran dan meningkatkan penggunaan non tunai di kalangan masyarakat, pelaku bisnis, dan lembaga-lembaga pemerintah. Bank Indonesia bersama Otoritas Jasa Keuangan (OJK) juga menginisiasi layanan keuangan digital dan layanan keuangan tanpa kantor untuk menjangkau daerah-daerah pelosok yang tidak terjangkau layanan perbankan. Inisiatif ini dilakukan karena masih banyak masyarakat pelosok yang menyaksini bahwa menyimpan uang di rumah lebih aman.

Tanpa adanya kolaborasi antara industri telekomunikasi dan perbankan, serta dukungan

insentif dari pemerintah, tren e-money akan sulit diterima oleh seluruh lapisan masyarakat hingga pelosok Indonesia. Demikian hasil diskusi interaktif antar para pemangku kepentingan di industri dalam acara 'New Wave of Less Cash Society: Indonesian Chapter' yang digelar IndoTelko Forum, di Balai Kartini, Jakarta, Kamis (21/11/2013), Seperti diketahui, transaksi pembayaran menggunakan uang elektronik mulai tumbuh di Indonesia dalam beberapa tahun terakhir. Namun sayangnya penerapan less cash society ini ternyata masih rendah karena belum melayani seluruh lapisan masyarakat.

Menurut Alex Janangkih Sinaga, Ketua Umum Asosiasi Telekomunikasi Seluruh Indonesia (ATSI), ada banyak alasan mengapa mengadopsi e-money di negeri ini segera di negara lain.

Di Indonesia, antara industri telekomunikasi dan perbankan seperti jalan sendiri-sendiri. Masing-masing mengeluarkan produk e-money. Padahal, jika dua kekuatan industri ini disatukan, hasilnya akan lebih baik.

"Ada dua isu besar saat ini, inklusi keuangan dan less cash society. Harus ada pendekatan kolaboratif antara industri telekomunikasi dan perbankan. Maju bersama dengan win-win

solution," kata Alex yang juga Direktur Utama Telkomsel.

Melihat kondisi saat ini, ATSI menilai operator memiliki peran signifikan untuk ikut membantu menyediakan layanan finansial berbasis elektronik kepada masyarakat yang belum menjangkau bank sama sekali. Dipaparkan olehnya, dari total populasi 245 juta penduduk di Indonesia, ada sekitar 165 juta masyarakat yang bisa lepas dari perbankan. Namun sayangnya, yang baru tergarap oleh bank baru sekitar 79 juta, sisanya 86 juta masih belum menyentuh sama sekali.

"Sementara industri telekomunikasi saat ini sudah menyasar 190 juta penduduk. Dari sisi layanan geografis, bank jika dibandingkan dengan operator jelas masih jauh jangkauan layanannya," kata dia.

Di setiap 1.000 km², bank hanya memiliki rata-rata 7,71 cabang, 12,39 ATM, dari total 30 ribu cabang dan 55 ribu ATM yang ada di Indonesia. Dan bank juga baru melayani masyarakat segmen menengah dan atas saja. Sementara dalam rentang coverage yang sama, operator telekomunikasi telah membangun 61 ribu terminal yang artinya sekitar 95% coverage dari total 400 ribu titik reseller. Sementara operator melayani hampir seluruh

segmen, mulai dari pasar tingkat rendah, menengah, hingga tinggi.

"Dari sisi penetrasi pasar, bank baru menyasar 40% populasi penduduk yang bisa digarap. Sementara telekomunikasi sudah melayani seluruh segmen pasar di Indonesia, bahkan penetrasinya sudah 118%," ujar Alex lebih lanjut.

Selain kolaborasi antara industri telekomunikasi dan perbankan, Alex juga menilai sangat perlunya dukungan insentif atau subsidi dari pemerintah untuk menyukseskan gerakan e-money ini.

"Selama ini, e-money itu biayanya ditanggung oleh penerbit untuk mengakuisisi merchant--karena mereka tidak boleh menyimpan uang, padahal biaya itu bisa dialihkan ke upaya-upaya lain. Biaya untuk akuisisi e-money ini seharusnya bisa ditanggung oleh negara," paparnya

"Negara dapat mengeluarkan banyak uang sampai triliunan rupiah untuk mencetak uang konvensional, kalau biayanya dijadikan insentif untuk mengembangkan e-money, manfaatnya akan jauh lebih besar," jelas Alex lebih lanjut.

1. Kolaborasi

Pendapat senada soal perlunya kolaborasi industri juga diamini oleh Indra Utoyo, Direktur

Inovasi dan Strategic Portofolio Telkom. Menurutnya, gabungan kekuatan antara industri telekomunikasi dan telekomunikasi akan mewujudkan kekuatan yang besar. Dipaparkan olehnya, bank memiliki banyak kelebihan dalam urusan pengelolaan keuangan, kepatuhan, dan citra yang lebih dipercaya untuk transaksi finansial, baik di dalam maupun luar negeri. Namun sayangnya, jangkauan layanannya masih terbatas karena belum meluasnya industri telekomunikasi. Selain jangkauan yang luas dan efisiensi biaya yang lebih baik, serta jalur distribusi yang lebih luas, telekomunikasi mempunyai kelebihan lain dalam hal penetrasi pasar dan interkoneksi antaroperator.

Sayangnya, kata Indra, brand telekomunikasi belum memikirkan bank dalam urusan transaksi keuangan. Kekurangan dan kelebihan bisa dipadukan. Ada sinergi yang bisa dimanfaatkan, misalnya bank punya ratusan kantor cabang sementara telekomunikasi bisa menjangkau sampai pelosok. "Selain perlunya kolaborasi dan insentif, keberhasilan less cash society ini juga harus didukung oleh regulasi, model bisnis, jaringan distribusi, dan tentunya edukasi pelanggan," tegas Indra yang juga Ketua

Umum Masyarakat Industri Kreatif Teknologi Informasi (MIKTI).

2. Harus Menari

Selain topik di atas, tidak berhasilnya penerapan e-money di Indonesia, Menurut Daniel Tumiwa, Ketua Umum Indonesia e-Commerce Association (IdEA), akan banyak tergantung dari sisi manfaat penggunaannya. "Orang tidak akan menggunakan e-money jika tidak ada kebutuhan penggunaan (kebutuhan)-nya. Itu sebabnya, e-money saat ini masih terbatas penggunaannya," kata Daniel yang juga Vice President e-Commerce Garuda Indonesia.

Menggeluti dunia e-commerce sejak lama, dan kini mengurus e-commerce untuk maskapai penerbangan Garuda, membuat mantan bos Multiply Indonesia ini kenyang pengalaman soal e-money. "Di maskapai penerbangan, e-money ini sangat menarik karena semuanya selalu terhubung. Tapi dari pengalaman saya, yang paling banyak menggunakan e-money justru datang dari industri gaming dan industri musik. Industri ini yang sudah masuk ke less cash society karena industrinya digital, bayarnya juga digital," jelasnya lebih lanjut.

Berangkat dari situ, ia melihat e-money ini akan melekat dengan industri maupun segmen pasar yang berhubungan erat dengan konteks hiburan dan kesenangan. Di Garuda pun, momentum ini coba dimanfaatkan untuk menggenjot e-commerce. Mulai dari penjualan tiket pesawat hingga WiFi onboard.

3. Tren Masa Depan

Salah satu operator yang juga sangat serius untuk menggeluti less cash society adalah XL Axiata. Selain menghadirkan XL Tunai, operator ini juga bekerja sama dengan SK Planet dari Korea Selatan membentuk usaha patungan e-commerce Elevania dengan modal USD 40 juta.

Dian Siswarini, Chief Digital Services XL, meyakini e-money dan less cash society akan menjadi tren masa depan. Tren ini telah berkembang pesat di negara-negara lain, namun di Indonesia baru mulai berkembang--namun diyakini suatu saat akan populer meski memakan waktu lama.

"Di Amerika, penggunaan uang cash turun 4% per tahun. Di beberapa negara maju, misalnya di negara Skandinavia seperti Swedia, mereka menargetkan 2030 sudah jadi negara less cash society. Kalau di Indonesia akan makan

waktu lebih lama, tapi ke depan akan lebih populer," kata Dian yang juga Sekjen ATSI.

Agar bisa populer, menurutnya, less cash society ini harus menawarkan keamanan dan kenyamanan. Selain itu, kemudahan interoperabilitas dan interkoneksi antar penyedia layanan e-money juga harus menjadi suatu keniscayaan. Sehingga, pilihan pembayarannya semakin luas dan tidak terbatas oleh tiap satu penyedia saja.

4. Momentum Bagus

Geliat e-money di Indonesia juga direspon positif oleh vendor solusi jaringan seperti Ericsson. Sam Saba, Presiden Direktur Ericsson Indonesia, mengaku sangat mendukung langkah operator untuk menangkap peluang bisnis e-money. Dalam diskusi ini, Ericsson ikut memaparkan sejumlah alasan mengapa operator harus menerapkan momentum gerakan less cash society ini berdasarkan pengalamannya membantu membangun infrastruktur uang digital di beberapa negara.

Dari catatannya, saat ini ada 2,5 miliar warga dunia yang belum punya rekening bank. Sementara itu, di dunia ada 2,6 miliar pengguna prabayar. Ini jelas, jadi target ideal untuk

operator dalam bisnis e-money melalui mobile wallet. “Pada tahun 2017, kami mengestimasi jumlah transaksi antar pengguna ponsel di dunia akan mencapai USD 250 miliar. Ini menjadi gambaran betapa besarnya peluang bisnis ini, padahal itu baru person to person (P2P) saja, belum secara general (G2P),” papar Sam.

Ericsson melihat, tren di masa depan hampir semua perangkat akan terkoneksi. Pada tahun 2020, diperkirakan ada 50 miliar perangkat yang terhubung. Tak hanya antar manusia pengguna ponsel saja, namun juga antarperangkat dan mesin.

B. Pembayaran Elektronik (E-payment)

E-Payment adalah sistem pembayaran baik barang maupun jasa berupa non tunai atau uang elektronik. E-Payment juga disebut sebagai sistem pembayaran online. Saat ini, metode di Indonesia

Pembayaran e-Payment terbagi dalam 2 metode yaitu e-Money (berbasis chip) berupa kartu prabayar dan e-Wallet (berbasis server) berupa perangkat lunak atau aplikasi prabayar.

Pembayaran adalah proses pertukaran mata uang atau nilai moneter untuk barang, jasa, atau informasi (Chan Kah Sing, 2004:108). Menurut

Hasibuan (2001:117) dalam buku Manajemen Sumber Daya Manusia mengemukakan bahwa pembayaran adalah perpindahannya hak kepemilikan atas sejumlah uang atau dari pembayaran kepada penerimanya, baik langsung ataupun melalui jasa-jasa perbankan.

Pembayaran elektronik mengacu pada suatu transaksi sehingga bisa disebut juga transaksi elektronik, transaksi elektronik menurut Erikson Damanik (2012:7) dikutip dari Ghifary (2010) dalam penelitiannya yang berjudul Perancangan Sistem Informasi Pembayaran Menggunakan Online Payment Gateway adalah transaksi yang melibatkan pertukaran nilai keuangan. Ada nilai uang yang berkurang dan bertambah pada pihak tertentu. Dengan demikian, transaksi seperti yang terjadi pada berbagi data yang dilakukan di Napster, meskipun juga terdapat pertukaran di dalamnya, tidak termasuk hitungan. Pertukaran nilai keuangan berarti ada kegiatan pembayaran di dalamnya. Ada banyak cara pembayaran yang mendukung transaksi elektronik dan e commerce, di antaranya:

1. Kartu pembayaran elektronik (baik debit maupun kredit)

2. Dompet elektronik/dompet elektronik (dompet elektronik)
3. Kartu pintar
4. Pembayaran nirkabel (pembayaran nirkabel)
5. Pembayaran kartu dengan nilai tersimpan
6. Kartu loyalitas
7. Metode pembayaran orang ke orang.
8. Pembayaran elektronik pada kios-kios khusus.

Pembayaran pada transaksi elektronik pada dasarnya sama dengan pembayaran kartu kredit, hanya saja tanpa kehadiran fisik kartunya. Seperti yang telah disinggung sebelumnya, sebagai pengganti kehadiran kartu, ada informasi terkait kartu kredit yang dipertukarkan. Anshori, Mochammad Hafiz (2014:1) dalam penelitiannya menjelaskan sistem pembayaran elektronik memberikan dua keunggulan, yaitu faktor otentikasi dan respon cepat. Enkripsi pada kode QR dapat meningkatkan keamanan dalam bertransaksi.

Menurut Anita (2013) dalam Sofyan (2015:10) menjelaskan bahwa yang dimaksud dengan pembayaran elektronik adalah pembayaran yang memanfaatkan teknologi informasi dan komunikasi seperti Integrated Circuit (IC), kriptografi dan jaringan komunikasi. Pembayaran elektronik yang

kita kenal dan sudah ada di Indonesia saat ini antara lain phone banking, internet banking, kartu kredit dan kartu debit atau ATM. Meskipun teknologi yang digunakan berbeda-beda, seluruh pembayaran elektronis tersebut selalu terkait langsung dengan rekening nasabah bank yang menggunakannya. Dalam hal ini setiap proses pembayaran yang dilakukan nasabah, baik melalui phone banking, internet banking, kartu kredit maupun kartu debit atau ATM, selalu melalui proses otorisasi dan akan dibebankan langsung ke dalam rekening nasabah tersebut.

Dari pengertian-pengertian diatas, maka dapat disimpulkan pengertian E-Payment adalah suatu sistem pembayaran yang dapat dilakukan oleh beberapa pihak seperti perbankan, pelaku bisnis (vendor ataupun konsumen) dan pelaku sosial yang dilaksanakan secara elektronik melalui suatu jaringan teknologi dan informasi yang canggih. Dengan Sehingga sistem pembayaran elektronik merupakan suatu sistem pembayaran alternatif yang memudahkan konsumen melakukan pembayaran melalui jaringan atau internet. Dalam sistem pembayaran elektronik, semua data pembayaran terdigitalisasi.

BAB VII

REGULASI FINTECH DI INDONESIA

A. Asosiasi Fintech Indonesia

Fintech atau Financial Technology adalah hal yang terbilang baru dan merupakan hasil dari perkembangan era digital.

Keberadaan fintech ini membantu masyarakat sehingga akses ke produk-produk keuangan digital menjadi lebih mudah. Selain itu, keberadaan fintech juga membantu masyarakat meningkatkan literasi keuangannya. Ada banyak bisnis fintech di Indonesia, dan rata-rata dikuasai oleh start up dan perusahaan yang berpotensi besar.

Hal ini karena mencakup fintech yang cukup luas, yaitu mencakup segmen perusahaan (B2B) dan juga ritel (B2C) sehingga menjadikan bisnis ini cukup menarik.

Asosiasi fintech merupakan sebuah wadah yang hadir untuk menghimpun berbagai perusahaan dan juga institusi fintech di Indonesia. Mereka adalah pihak-pihak yang menjadi pelaku

sektor jasa keuangan dan memanfaatkan kemajuan teknologi dalam menjalankan usaha. Kehadiran asosiasi fintech ini berangkat dari visi untuk menjadi mitra yang terpercaya dalam mewujudkan ekosistem fintech Indonesia.

Melalui asosiasi ini, perusahaan maupun masyarakat saling bekerja sama dan saling merasa aman dalam menjalankan aktivitas bisnisnya. Pada praktiknya, Asosiasi Fintech Indonesia ini bergerak dengan melakukan berbagai penelitian untuk membantu sektor keuangan inklusif Indonesia yang berbasis teknologi.

Selain itu, Asosiasi Fintech Indonesia juga mengadakan berbagai kegiatan untuk memajukan industri fintech Indonesia. Misalnya dengan membangun komunitas atau mengadakan berbagai kegiatan yang bersifat edukasi maupun berbagi pada sesama sehingga masyarakat dapat mengenal dan akrab dengan teknologi finansial. Kemudian, Asosiasi Fintech Indonesia juga berperan sebagai penghubung antara lembaga fintech nasional dan internasional. Dengan demikian, hubungan komunitas global dapat terjalin sehingga praktik terbaik (best practice), pertukaran ide, dan berbagi keahlian juga dapat terjadi.

Asosiasi Fintech Indonesia ini memang masih terhitung baru untuk sebuah asosiasi. Asosiasi ini digagas pertama kali pada Maret 2015 pada saat pertemuan komunitas Fintech Indonesia. Kemudian melakukan peluncuran secara resmi pada masyarakat untuk pertama kali pada bulan September di tahun yang sama. Satu bulan setelah peluncurannya, yaitu pada bulan Oktober 2015, pengurus Asosiasi Fintech Indonesia melakukan pertemuan dengan Ketua Dewan Komisioner Otoritas Jasa Keuangan atau OJK dan memulai sesi pertemuan rutin dwi mingguan sejak saat itu.

Selanjutnya pada Maret 2016, Asosiasi Fintech Indonesia resmi memiliki badan hukum perkumpulan dan juga telah terdaftar di Kementerian Hukum dan HAM RI sehingga status asosiasi menjadi legal. Saat ini, Asosiasi Fintech Indonesia telah sah sebagai badan hukum perkumpulan yang Didirikan melalui Akta Notaris Aryanti Artisari, S.H., M.kn., berdasarkan Akta No 15 tanggal 10 Februari 2016. Perkumpulan ini juga telah terdaftar secara sah sebagai badan hukum berdasarkan Surat Keputusan Menteri Hukum dan HAM Republik Indonesia Nomor AHU-0028492.AH.01.07 Tahun 2016 tertanggal 10 Maret 2016. Setelah mendapat surat resmi badan hukum,

bulan Mei 2016 menjadi masa awal Asosiasi Fintech Indonesia membuka diri dan menerima pembukaan pembukaan kepada publik.

Asosiasi ini cukup progresif jika dilihat dari langkah yang diambil pada Juli 2016 untuk melakukan pertemuan dengan Gubernur Bank Indonesia (BI) dan mengadakan sesi pertemuan rutin dengan pihak BI sejak saat itu. Kemudian pada bulan Agustus 2016, Asosiasi Fintech Indonesia mulai terlibat dan membantu berbagai kegiatan bertema fintech yang diadakan oleh OJK juga BI. Beberapa di antaranya seperti Fintech Festival, FGD Fintech OJK, dan berbagai kegiatan lainnya. Perjalanan Asosiasi Fintech terus berjalan hingga saat ini. Asosiasi ini terus berpartisipasi secara aktif dan menjadi mitra dengan OJK, BI, serta seluruh lembaga pemerintah lain untuk mengembangkan kebijakan fintech yang ada di Indonesia.

Sebagai sebuah perkumpulan, Asosiasi Fintech Indonesia rutin mengadakan berbagai kelompok kerja dan gugus tugas untuk para anggotanya. Berbagai kegiatan ini biasanya dihadiri oleh para anggota asosiasi yang merupakan pemain industri fintech.

Melalui kegiatan yang diadakan oleh asosiasi, para anggota dapat melakukan diskusi dan juga membahas berbagai isu dan informasi yang berkaitan dengan industri fintech. Selain itu, melalui forum-forum ini juga, para anggota akan membahas perkembangan regulasi dan juga memprioritaskan pemerintah saat ini sehingga dapat secara aktif memberikan wawasan kepada regulator.

Berikut ini adalah beberapa kegiatan yang diadakan oleh asosiasi untuk para anggotanya:

1. Pinjaman Kelompok Kerja

Kelompok kerja lending ini dibentuk sebagai wadah bagi para pelaku usaha untuk membahas berbagai informasi terkini mengenai pembiayaan. Khususnya pada sektor fintech di Indonesia. Selain membahas info-info terkini, kelompok kerja lending juga secara aktif membantu OJK dalam melakukan penyusunan RPOJK tentang Fintech Lending.

Hingga saat ini, kelompok kerja lending telah terlibat aktif dalam berbagai kegiatan, termasuk di antaranya adalah sebagai berikut:

- a. Rapat rutin asosiasi internal.
- b. Penyusunan Kertas Posisi terkait usulan pengaturan P2P Lending.

- c. Berpartisipasi aktif dalam Rapat Dengar Pendapat Umum Pertama RPOJK tentang Fintech Lending.
 - d. Rapat intensif dengan OJK terkait RPOJK tentang Fintech Lending.
2. Kelompok Kerja Tanda Tangan Digital & KYC
- Kelompok kerja tanda tangan digital dan KYC memiliki peran untuk membantu OJK dalam membangun fasilitas untuk implementasi sertifikat otoritas elektronik di lingkungan penyedia jasa keuangan.
- Pada praktiknya, kelompok kerja digital signage & KYC ini berperan aktif dalam bentuk:
- Memberikan masukan pada OJK mengenai kebutuhan pasar.
- a. Melakukan survei pada anggota tentang kesiapan dan kebutuhan, serta usulan alternatif yang diharapkan oleh anggota.
 - b. Berpartisipasi dalam workshop tanda tangan elektronik.
3. Kelompok Kerja Pasar Modal
- Selain itu, asosiasi juga mendukung rencana OJK dengan pembentukan kelompok kerja pasar modal.

Sejak didirikan, kelompok kerja pasar modal telah membantu OJK dalam berbagai hal. Di antaranya adalah:

- a. Mendukung perusahaan e-wallet dan e-commerce untuk menciptakan saluran pemasaran dan pembiayaan aktif untuk dunia digital.
 - b. Melakukan pertemuan internal sebagai bentuk investasi atas aspirasi mengenai pasar modal.
 - c. Berpartisipasi dalam kegiatan FGD yang diadakan oleh OJK.
4. Rapat Dengar Pendapat Rancangan Peraturan OJK tentang Fintech Lending

Pada tanggal 8-9 November 2016, OJK mengadakan rapat dengar pendapat terkait rencana peraturan OJK mengenai Fintech Lending.

Dalam rapat ini dibahas berbagai rencana peraturan terkait fintech lending, mulai dari skema pendaftaran dan perizinan, modal minimal yang dimiliki perusahaan fintech, batasan pinjaman, tingkat suku bunga, akses informasi antara peminjam dan pemberi pinjaman, dan berbagai pembahasan terkait. Asosiasi Fintech Indonesia juga berpartisipasi

secara aktif dalam rapat dengar yang diadakan oleh OJK ini.

B. Risiko Fintech

Masing-masing jenis Fintech memiliki potensi risiko sesuai dengan proses bisnisnya. Secara umum, risiko yang mungkin muncul dari perusahaan Fintech di Indonesia yaitu risiko penipuan (fraud), risiko keamanan data (cybersecurity), risiko penyebaran pasar (Market Risk).

1. Pembayaran Digital

Perusahaan Fintech pembayaran digital memberikan layanan berupa pembayaran transaksi secara online. Perusahaan penyedia layanan ini pada umumnya berbentuk dompet virtual yang dilengkapi dengan berbagai fitur untuk mempermudah transaksi secara online antara konsumen dan pemilik usaha atau antar-pelaku usaha. Penggunaan dompet virtual atau e-wallet banyak digunakan oleh masyarakat Indonesia, terutama dalam transaksi e-commerce.

Potensi kerawanan dalam proses bisnis:

- a. Terjadi kegagalan transaksi ketika dana telah terdebet;

- b. Pencurian data saat konsumen melakukan transaksi yang dilakukan oleh penjahat cyber;
- c. kemungkinan terjadinya konversi data oleh pihak yang memiliki data keuangan konsumen;
- d. Ketika melakukan pembayaran secara online terjadi tindak kejahatan sim swap (kejahatan dengan modus penukaran kartu sim pada ponsel) untuk mendapatkan kode otentikasi.

Manfaat dari pembayaran digital yaitu:

- a. Dengan menggunakan layanan pembayaran digital maka akan memberikan kenyamanan dan kemudahan dalam bertransaksi;
- b. Mendapatkan tawaran promosi, karena Fintech dapat berkolaborasi dengan merchant, pelaku usaha, untuk memberikan promosi dan penawaran yang menarik;
- c. Kemudahan dalam melakukan perencanaan keuangan dan mencatat arus pengeluaran karena semuanya dicatat oleh sistem.

Potensi Risiko penggunaan pembayaran digital adalah:

- a. Keamanan data konsumen ataupun data transaksi yang dapat disalahgunakan oleh oknum yang tidak dapat diandalkan;
- b. Kesalahan transaksi ataupun kesalahan nominal akibat sistem infrastruktur yang meliputi manajemen perangkat lunak, manajemen jaringan dan keamanan jika tidak berjalan dengan baik.

2. Financing dan Investment

Merupakan perusahaan Fintech yang memberikan layanan crowdfunding dan Peer-to-Peer Lending (P2P Lending). Fintech crowdfunding umumnya melakukan penghimpun dana untuk suatu proyek maupun untuk penggalangan dana sosial, sedangkan P2P Lending biasanya memfasilitasi pihak yang membutuhkan bantuan dana pinjaman dengan pihak yang ingin berinvestasi dengan cara memberikan pinjaman.

Potensi Keawanan dalam Proses Bisnis:

- a. kemungkinan terjadi kehilangan data yang dilakukan oleh pihak yang tidak mendamaikan ketika data konsumen

dimasukkan ke dalam database perusahaan penyedia layanan;

- b. Warga Negara Asing dapat mendaftarkan diri sebagai investor, jika terjadi penyelesaian maka penyelesaiannya harus memperhatikan ketentuan antar negara;
- c. Informasi mengenai prosedur dan tata cara penilaian kredit oleh perusahaan penyedia layanan sering kurang lengkap dijelaskan sehingga rawan terjadi permasalahan;
- d. Tidak dijamin oleh asuransi.

Manfaat finansial dan investasi:

- a. Dapat menekan biaya dan lamanya proses waktu peminjaman yang seringkali dikeluhkan oleh konsumen jika mereka memberikan pinjaman kredit ke bank ataupun lembaga pembiayaan lainnya;
- b. Kemudahan berinvestasi sekaligus menwarkan imbal hasil yang lebih tinggi daripada yang ada di pasar.

Risiko finansial dan investasi:

- a. Risiko gagal bayar, kesalahan pada penilaian risiko peminjaman kredit dan kemudian menyebabkan kerugian bagi investor.
- b. Kurangnya memperhatikan kecukupan informasi yang diberikan oleh perusahaan Fintech kepada investor, konsumen dan pihak yang akan menawarkan produknya secara online.

3. Agregrator Akun

Layanan yang dapat mengakomodasi seluruh transaksi dari beragam akun perbankan, jenis Fintech Account Aggregrator ini akan menawarkan layanan yang dapat mengakomodasi seluruh transaksi melalui satu platform saja.

Unsur Kerawanan dalam Proses Bisnis:

- a. Platform mengalami error pada saat digunakan karena kurangnya manajemen software perusahaan;
- b. Apabila perangkat lunak manajemen perusahaan tidak terkelola dengan baik, dapat mengakibatkan transaksi tidak diperbarui dengan baik pula;

- c. Hilangnya database konsumen setelah informasi didaftarkan pada platform;
- d. Ada bank-bank tertentu yang tidak dapat diakses karena sistem keamanan bank yang terus diperbarui dan perusahaan Fintech harus ikut menyesuaikan.

Agregrator Akun Manfaat:

- a. Kemudahan bertransaksi hanya dengan menggunakan satu platform;
- b. Membantu pelaporan keuangan.

Agregrator Akun Risiko :

- a. Dengan memberikan informasi akun-akun perbankannya kepada platform Fintech, kemungkinan memiliki potensi risiko besar. Apabila perusahaan tidak memiliki sistem keamanan data yang kuat, maka konsumen rentan terhadap kejahatan perbankan;
- b. Risiko dimana perusahaan Fintech atau pihak luar yang tidak dapat menyangkan dapat menyalahgunakan data pribadi konsumen yang bersifat sensitive.

Fintech saat ini memberikan kemudahan kepada masyarakat dalam melakukan beragam transaksi keuangan. Dibalik kemudahan yang diberikan, bukan berarti fintech bebas dari risiko. Keuangan merupakan isu yang cukup sensitif dan maraknya beragam cybercrime dimana pengguna fintech harus lebih bijak dalam menyikapi kehadiran fintech.

Berikut adalah risiko - risiko dalam fintech yang dijabarkan oleh OJK, yaitu:

1. Risiko atas kejahatan dunia maya

Risiko atas kejahatan dunia maya merupakan risiko paling potensial dan perlu diberi atensi. Risiko ini ada karena keamanan data yang rentan terhadap beragam kejahatan di dunia maya, seperti: penipuan, merujuk data klien, tanda tangan digital yang dapat dipalsukan.

2. Risiko gagal bayar

Risiko gagal bayar merupakan hal yang cukup merugikan pengguna fintech yang menjalankan bisnis sebagai pembiayaan atau kredit.

3. Risiko pencucian dana dan aksi terorisme

Dengan hadirnya fintech, pihak-pihak yang tidak sabar lagi akan melakukan transaksi

keuangan untuk mencuci dana aksi pendanaan untuk terorisme.

Dari tiga risiko di atas, tidak hanya berfokus pada pengguna fintech, namun juga pemilik fintech bahkan negara. Oleh karena itu, OJK (Otoritas Jasa keuangan) dan BI (Bank Indonesia) membuat regulasi dan solusi agar fintech tetap dapat berjalan dengan aman. Bank Indonesia juga telah menetapkan syarat-syarat yang harus dipenuhi agar dapat melakukan transaksi. Syarat-syarat tersebut adalah

1. Harus memiliki institusi yang berada di Indonesia.
2. Segala jenis transaksi harus dilakukan dalam mata uang rupiah.
3. Segala dana harus ditempatkan di perbankan.

Sementara itu, OJK juga telah menerbitkan aturan melalui POJK No. 77/POJK.01/2016 tentang Layanan Pinjam Meminjam Langsung Berbasis Teknologi Informasi, membentuk Fintech Innovation Hub, bekerja sama dengan berbagai instansi dan aparat penegak hukum, dan lain-lain.

BAB VIII

KEUANGAN DIGITAL SEBAAI UPAYA PEMBEKALAN UMKM

A. Pengenalan *Financial Technology*

Dikutip dari laman resmi Otoritas Jasa Keuangan (OJK), pengertian financial technology atau fintech adalah sebuah inovasi pada industri jasa keuangan yang memanfaatkan penggunaan teknologi. Produk fintech biasanya berupa suatu sistem yang dibangun untuk menjalankan mekanisme transaksi keuangan yang spesifik. Sederhananya, definisi financial technology atau fintech adalah jenis perusahaan di bidang jasa keuangan yang digabungkan dengan teknologi. Financial technology sendiri biasa digunakan oleh berbagai perusahaan rintisan atau startup baik yang berbasis konvensional maupun syariah. Tujuannya adalah untuk membantu dan memaksimalkan penggunaan teknologi untuk mengubah dan mempercepat berbagai aspek pelayanan keuangan. Menurut Bank Indonesia

sendiri, financial technology sangat berpengaruh pada stabilitas sistem keuangan, kelancaran, keamanan, dan kerahasiaan sistem pembayaran. Jadi, mulai dari metode pembayaran, transfer dana, pinjaman, pengumpulan dana, hingga dengan pengelolaan aset bisa dilakukan secara cepat dan singkat berkat penggunaan teknologi modern tersebut. Perkembangan teknologi finansial di Indonesia sendiri berkembang pesat dari tahun ke tahun. Penggunaan internet dan smartphone yang semakin meningkat menjadi latar belakang mengapa teknologi finansial juga berkembang pesat. Bersumber dari data Bank Dunia, pada tahun 2007, pengguna fintech hanya ada 7 persen, lalu berkembang menjadi 20 persen pada tahun 2011. Lalu meningkat menjadi 36 persen pada tahun 2014, dan pada tahun 2017 sudah mencapai angka 78 persen atau tercatat sebanyak 135-140 perusahaan, dengan total nilai transaksi fintech di Indonesia pada tahun 2017 diperkirakan mencapai Rp202,77 triliun. Maka tidak heran jika fintech menjadi kebutuhan yang bisa mengubah gaya hidup seseorang, khususnya mereka yang familiar atau bergelut di bidang keuangan dan teknologi. Lalu bagaimana dengan regulasi fintech? Perkembangan fintech di Indonesia tumbuh begitu

cepat sehingga berdampak buruk pada penyelenggaraannya. Oleh karena itu, Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dan Bank Indonesia (BI) sesuai kewenangannya yang mengatur dan mengawasi industri jasa keuangan telah menelurkan beberapa regulasi untuk mengatur fintech.

Dinukil dari Forbes, kehadiran fintech berhasil mendisrupsi jasa layanan keuangan tradisional. Banyak orang yang merasa terbantu dengan kehadiran fintech. Apa saja manfaat teknologi finansial?

1. Menyediakan layanan finansial

Salah satu manfaat yang mungkin dirasakan oleh masyarakat atas kehadiran industri financial technology adalah kemudahan pelayanan finansial. Contoh sederhananya, saat ini, sudah banyak bank yang memungkinkan Anda untuk membuka rekening tanpa harus pergi ke bank. Hanya dengan menggunakan smartphone dan kecanggihan financial technology, Anda sudah memiliki rekening. Begitu pula jika Anda ingin melakukan transfer uang, Anda harus pergi ke ATM atau bahkan teller bank. Sedangkan dengan adanya teknologi finansial, maka Anda tidak perlu lagi mengantri karena Anda sudah bisa melakukannya melalui

smartphone. Tidak hanya transfer dana/uang, fintech juga memungkinkan Anda untuk menyetorkan berbagai tagihan seperti tagihan telepon, listrik, udara, bahkan BPJS. Jadi, Anda tidak perlu lagi keluar rumah untuk melakukan segala transaksi tersebut.

2. Mendukung inklusi keuangan

Inklusi keuangan bisa diartikan sebagai keadaan masyarakat dalam mengakses atau menggunakan produk layanan jasa keuangan seperti perbankan, asuransi, dan investasi. Nah, kehadiran financial technology dianggap sebagai salah satu solusi jitu untuk mendukung inklusi keuangan. Hal ini tentu saja untuk meningkatkan perekonomian masyarakat dengan cara mengurangi ketimpangan ekonomi melalui peningkatan dan pemerataan akses terhadap produk masyarakat dan layanan keuangan. Contoh layanan financial technology yang berbasis online, membuat siapa saja bisa mengakses layanan keuangan dengan lebih mudah, Anda bisa kapan saja terhubung selama memiliki jaringan internet yang mumpuni.

3. Mendapat modal usaha dengan bunga lebih rendah

Sebelum adanya fintech, para pelaku UMKM di Indonesia mengandalkan pinjaman dari bank untuk mendapatkan modal usaha. Seperti yang Anda ketahui, pinjaman bank biasanya memiliki bunga yang cukup tinggi. Selain itu, persyaratan dan prosedur yang cukup sulit. Namun, sebagai pelaku UMKM, Anda juga perlu memperhatikan berbagai persyaratan ketika mengajukan dana di lembaga crowdfunding, salah satunya untuk besaran bunga pinjaman. Pastikan lembaga yang Anda pilih sudah terdaftar dan diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK). Jadi, para pelaku UMKM pun akhirnya mendapatkan solusi untuk mendapatkan modal melalui fintech. Sistem ini disebut juga dengan peer-to-peer (P2P) lending yang berarti praktik berbasis platform online yang mempertemukan pelaku UMKM yang membutuhkan dana atau modal dengan orang-orang yang bersedia berinvestasi meminjamkan uang mereka.

4. Mengurangi jumlah pinjaman berbunga tinggi

Saat ini, fintech dianggap dapat menjawab permintaan sistem peminjaman uang yang transparan dan dapat dinikmati masyarakat.

Selain itu, jika dibandingkan dengan sistem pinjam uang/dana lainnya, fintech memberikan pinjaman dengan bunga yang tidak terlalu tinggi. Di Indonesia bahkan di dunia saat ini, jumlah investasi di bidang fintech semakin lama semakin tinggi dan besar. Melihat peluang tersebut, perusahaan startup baru yang juga bergerak di bidang fintech bisa mendapatkan dana investasi secara mudah dari investor karena kemungkinan tingkat keuntungan yang juga tinggi.

5. Alternatif alternatif pilihan investasi

Meminjam uang saat ini jauh lebih mudah, hanya saja Anda perlu memilih platform yang menjamin keamanan data pribadi dan berada di bawah naungan lembaga resmi negara. Namun, selain bisa menjadi solusi bagi kebutuhan pendanaan, fintech juga bisa menjadi pilihan alternatif untuk berinvestasi yang berpartisipasi pada pengelolaan keuangan dengan membantu mengembangkan dana Anda. Contohnya di platform P2P lending, Anda bisa menjadi kreditur atau pemberi pinjaman dengan imbal hasil mulai dari 10% sampai 21% per tahun. Nilai tersebut jauh lebih besar dibandingkan investasi

deposito yang rata-rata tidak menghasilkan hasil sebesar 7% per tahun.

Dinukil dari laman resmi Sikapi Uangmu OJK, ada lima jenis teknologi finansial. Berikut jenis-jenis fintech.

1. Penggalangan dana

Crowdfunding atau penggalangan dana merupakan salah satu model pengertian fintech yang sedang populer di berbagai negara, termasuk Indonesia. Dengan adanya teknologi ini, masyarakat dapat menggalang dana atau berdonasi untuk suatu inisiatif atau program sosial yang mereka pedulikan. Salah satu contohnya adalah penggalangan dana untuk membangun Pesawat R80 yang didesain oleh BJ Habibie. Contoh startup financial technology dengan model crowdfunding yang kini tengah populer di Indonesia adalah KitaBisa.com.

2. Pembiayaan mikro

Microfinancing adalah salah satu layanan perusahaan fintech yang menyediakan layanan keuangan bagi masyarakat kelas menengah ke bawah untuk membantu kehidupan dan keuangan mereka sehari-hari. Karena masyarakat dari golongan ekonomi ini

kebanyakan tidak memiliki akses ke institusi perbankan, maka mereka pun mengalami kesulitan untuk memperoleh modal usaha guna mengembangkan usaha atau mata pencaharian mereka. Microfinancing berusaha menjembatani permasalahan tersebut dengan menyebarkan secara langsung modal usaha dari pemberi pinjaman kepada calon pemberi pinjaman. Sistem bisnis dirancang agar pengembalian bernilai kompetitif bagi pemberi pinjaman, namun tetap dapat dicapai bagi peminjamnya. Salah satu startup perusahaan fintech yang bergerak dalam bidang microfinancing ini adalah Amartha yang menghubungkan pengusaha mikro di pedesaan dengan pemodal secara online.

3. Layanan pinjaman P2P

Jenis ini lebih dikenal sebagai fintech untuk peminjaman uang. Perusahaan fintech ini membantu masyarakat yang membutuhkan akses keuangan untuk memenuhi kebutuhan. Dengan pengertian fintech ini, konsumen dapat meminjam uang dengan lebih mudah untuk memenuhi berbagai kebutuhan hidup tanpa harus melalui proses berbelit-belit yang sering ditemui di bank konvensional. Salah satu contoh

perusahaan fintech yang bergerak dalam bidang peminjaman uang ini adalah AwanTunai, sebuah startup yang memberikan fasilitas cicilan digital dengan aman dan mudah.

4. Perbandingan pasar

Dengan fintech ini, pengguna dapat membandingkan macam-macam produk keuangan dari berbagai penyedia jasa keuangan. Fintech juga dapat berfungsi sebagai perencana keuangan. Dengan bantuan fintech, penggunaanya dapat mendapatkan beberapa pilihan investasi untuk kebutuhan di masa depan.

5. Sistem pembayaran digital

Sistem pembayaran digital adalah startup yang bergerak di bidang penyediaan layanan berupa pembayaran semua tagihan seperti pulsa dan pascabayar, kartu kredit, atau token listrik PLN. Salah satu contoh perusahaan fintech yang bergerak dalam sistem pembayaran digital ini adalah Payfazz yang berbasis keagenan untuk membantu masyarakat Indonesia. Terutama mereka yang tidak memiliki akses ke bank, untuk melakukan pembayaran berbagai macam tagihan setiap bulannya. Selama ini industri fintech masih diatur oleh Peraturan OJK (POJK)

Nomor 77 Tahun 2016 tentang Layanan Pinjam Meminjam Uang Berbasis Teknologi Informasi.

Dalam rangka pelaksanaan tugas dan fungsi Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dalam melakukan edukasi dan sosialisasi kepada masyarakat. Kali ini, Kantor OJK Regional 7 Sumatera Bagian Selatan bekerja sama dengan Kampus STIE MDP melakukan kegiatan edukasi Sosialisasi Pengenalan Fintech (Financial Technology) kepada 100 orang peserta dari kalangan mahasiswa dan dosen. Acara dilaksanakan pada hari Kamis, 29 Maret 2018 bertempat di Ruang Auditorium OJK Kantor Regional VII, Palembang. Dengan narasumber Miftahul Ridwan (Direktorat Pengaturan, Perizinan, Pengawasan Financial Technology OJK) dan Fadila Tourizqua Zain (PT. Amarthia Mikro Fintek).

Dalam acara ini dibahas mengenai pengenalan Industri Teknologi Keuangan yang dibawa oleh Miftahul Ridwan dari OJK yang membidangi Pengaturan, Perizinan, dan Pengawasan Teknologi Keuangan. Tidak dapat dipungkiri bahwa, saat ini telah terjadi perubahan terhadap penyediaan kebutuhan keuangan di masyarakat. Perubahan ini disebabkan masuknya Teknologi Informasi dalam

industri keuangan di Indonesia. Jika dahulu, untuk melakukan transaksi, masyarakat harus langsung datang untuk melakukan transaksi, namun saat ini cukup dengan menggunakan perangkat Handphone atau ponsel, maka transaksi dapat dengan mudah dilakukan. Selain itu, sejalan dengan gerakan pemerintah untuk mengurangi uang tunai dalam bertransaksi, maka Financial Technology merupakan salah satu pendorong program tersebut.

Pada kesempatan yang sama, disampaikan pula materi dari perusahaan Fintech PT. Amartha Mikro Fintech oleh Fadila Tourizqua Zain. PT. Amartha Mikro Fintech adalah layanan keuangan yang berbasis teknologi dengan cara mempertemukan investor di daerah perkotaan dengan pengusaha mikro dan kecil di pedesaan. Amartha sendiri didirikan pada tahun 2010 sebagai microfinance dan mejadi peer-to-peer (P2P) lending pada tahun 2016. Amartha berfokus pada pelayanan kepada nasabah, khususnya pengusaha perempuan di pelosok yang tidak terjangkau oleh perbankan konvensional. Para nasabah tersebut rata-rata memiliki kebutuhan modal mulai dari Rp. 3.000.000 sampai dengan Rp. 5.000.000.

Berdasarkan data yang ada, maka pembiayaan mikro ini diserap oleh berbagai sektor, seperti 68% disalurkan ke sektor perdagangan, 7% sanitasi sektor, untuk sektor pertanian dan pendidikan masing-masing 6%, serta sektor-sektor lainnya yang dianggap produktif dan mampu meningkatkan pendapatan masyarakat. Dalam penilaian terhadap calon nasabah, maka PT. Amarta mengembangkan sistem penilaian kredit dinamis yang mampu menghasilkan penilaian akurat mengenai kemampuan dan kemauan peminjam untuk membayar pembiayaan yang telah dipercayakan. Mereka yang terpilih sebagai peminjam yang layak kredit akan tampil di pasar dan siap dipilih secara mandiri oleh dana atau investor. Melalui teknologi ini, para investor yang menanamkan modalnya pada PT. Amarta juga dapat menyatukan status pembiayaan secara real time dan berbagai informasi update terkait peminjam-nya di PT. Amarta.

Anehnya, melalui sosialisasi ini, maka wawasan siswa menjadi semakin terbuka luas terutama terkait dengan Financial Technology. Karena jika kita lihat, perkembangan industri ini sangat cepat dan dapat dijadikan peluang usaha mahasiswa MDP dan juga dapat dijadikan sumber

penghasilan. Kampus MDP sendiri merupakan salah satu kampus yang memiliki perhatian lebih terhadap perkembangan teknologi termasuk teknologi di bidang keuangan.

B. Pengenalan Digital Marketing

Digital marketing adalah upaya pemasaran sebuah produk maupun brand yang dilakukan dengan menggunakan media digital. Media digital yang dimaksud bisa dalam bentuk media sosial, website, email marketing, iklan baris digital, dsb.

Digital marketing adalah upaya pemasaran sebuah produk maupun brand yang dilakukan dengan menggunakan media digital. Media digital yang dimaksud bisa dalam bentuk media sosial, website, email marketing, iklan baris digital, dsb.

Internet marketing Merujuk pada kegiatan pemasaran yang dilakukan melalui jaringan internet, adapun digital marketing tidak selalu harus menggunakan internet. Kegiatan pemasaran bisa disebut sebagai pemasaran digital asalkan kegiatan tersebut dilakukan menggunakan perangkat elektronik. Jadi, bisa dikatakan bahwa internet marketing merupakan bagian dari pemasaran digital.

Pemasaran digital mampu membuat kegiatan pemasaran produk menjadi lebih mudah, Kemudahan yang dimaksud di sini terkait dengan jangkauan pasar. Dengan bantuan internet, produk bisnis yang awalnya hanya diketahui segelintir orang dan dengan jangkauan terbatas, kini dapat dikembangkan secara lebih luas. Hal ini tentu bisa membantu menaikkan angka penjualan.

Memangnya, media pemasaran konvensional tidak efektif mendatangkan penjualan ya?

Bukannya tidak efektif, media-media pemasaran konvensional seperti baliho, brosur atau pamflet, hingga iklan cetak di media massa tetap bisa digunakan untuk memasarkan suatu produk. Hanya saja, zaman sudah berkembang, cara orang menemukan produk yang mereka butuhkan pun berbeda. Di era internet seperti saat ini, hampir semua orang menggunakan internet setiap harinya. Bukan sekedar mencari informasi, mereka juga menggunakan internet untuk memenuhi kebutuhan hiburan, berkomunikasi, atau bahkan berbelanja.

Oleh karena itu, pemasaran berbasis internet menjadi cara pintar untuk membuat calon pembeli menemukan produk bisnismu.

Di bawah ini, kamu bisa menemukan pengertian digital marketing dari lima sumber akademis.

Urban (2004) memberikan definisi yang cukup banyak dikutip oleh naskah-naskah akademis yang terbit setelahnya. Ia berpendapat bahwa pemasaran digital merupakan kegiatan pemasaran yang menggunakan internet dan teknologi guna memperluas serta meningkatkan fungsi pemasaran tradisional.

Berbeda dengan pendapat Urban yang cakupannya lebih luas, pengertian digital marketing menurut Coviello, Milley, dan Marcolin (2001) cenderung lebih spesifik. Mereka menyebut bahwa pemasaran digital adalah penggunaan internet dan teknologi interaktif lain untuk menciptakan dan menghubungkan komunikasi antara perusahaan dan konsumen tertentu.

Pemahaman dari Coviello, Milley, dan Marcolin (2001) sebenarnya tidak jauh berbeda dengan apa yang dikeluarkan oleh American Marketing Association. Asosiasi pemasaran dari Negeri Paman Sam ini mengartikan pemasaran digital sebagai aktivitas, institusi, dan proses yang difasilitasi oleh teknologi digital untuk menciptakan, mengkomunikasikan, dan

memberikan nilai lebih kepada konsumen dan pemangku kepentingan lainnya.

Pendapat ahli lainnya adalah dari Ridwan Sanjaya dan Josua Tarigan (2009). Keduanya mengatakan bahwa pemasaran digital merupakan kegiatan pemasaran – termasuk branding – yang menggunakan berbagai media berbasis web misalnya blog, situs web, email, AdWords, dan media sosial.

Masih butuh definisi lainnya? Chaffey (2009) memberikan deskripsi sederhana yang menyebutkan bahwa digital marketing adalah kegiatan untuk mencapai tujuan pemasaran dengan bantuan teknologi digital.

Kemudian dalam tulisannya yang terbit pada tahun 2013, ia menambahkan bahwa pemasaran digital adalah penggunaan teknologi untuk membantu aktivitas pemasaran guna meningkatkan pengetahuan pelanggan dengan menyesuaikan kebutuhan mereka.

Dari penjelasan sebelumnya, digital marketing memiliki manfaat atau fungsi utama sebagai metode pemasaran atau promosi melalui kanal digital yang secara umum terhubung dengan internet.

Tentunya, penggunaan internet yang semakin bertambah setiap tahunnya menjadi poin besar tersendiri bagi para pelaku bisnis. Maka dari itu, memperketat promosi melalui digital marketing yang dapat diakses dengan mudah adalah tujuan utamanya.

Oleh karena itu, berikut ini adalah manfaat dari pemasaran digital.

1. Menjangkau Pasar Yang Lebih Luas

Tak bisa dipungkiri, jika menggunakan teknik digital marketing bisa menjangkau pasar yang lebih luas. Dengan jangkauan pasar yang lebih luas, pasti bisnis yang kamu jalankan tidak hanya dikenal di wilayah sekitar kamu saja. Tetapi, berbagai target audiens dari berbagai wilayah bisa mengenalnya. Dengan demikian, peluang mendapatkan konsumen juga semakin besar.

Hal penting yang harus Anda ketahui adalah, hampir 80% konsumen akan menelusuri sebuah produk atau layanan sebelum membayar. Jadi usaha digital marketing bukanlah hal yang seharusnya kamu tunda.

Karena semakin lama kamu menunda untuk mendigitalkan bisnismu, akan semakin lambat juga bisnismu berkembang.

2. Memberikan Kemudahan Dalam Melihat Perubahan Bisnis

Mengetahui perubahan bisnis merupakan hal yang sangat penting. Masalahnya, tidak semua pebisnis dapat dengan pesat mengetahui perubahan dalam bisnisnya.

Namun, jika Anda menggunakan strategi pemasaran digital, hal ini tidak akan menjadi masalah. Sebab perubahan bisnis bisa dengan mudah kamu mengetahuinya tanpa harus menunggu waktu yang lama. Dengan demikian, analisis dan evaluasi bisnis juga dapat kamu lakukan dengan cepat.

3. Menghemat Biaya Promosi

Poin ini tentunya menjadi hal yang sangat penting, terutama jika saat ini kamu masih merintis bisnis dari awal. Penekanan budget namun tetap menghasilkan wawasan yang bagus pada usahamu adalah manfaat lain yang bisa kamu dapatkan jika menerapkan strategi digital marketing, lho.

Ya, strategi promosi melalui media internet memang jauh lebih murah bila dibandingkan dengan menerapkan cara-cara konvensional seperti brosur, baliho, atau membuat iklan di radio dan televisi. Oleh karena itu, jika kamu

yang baru memulai bisnis dan berkeinginan agar bisnismu bisa dengan cepat dikenal banyak orang, sebaiknya pilihlah strategi digital marketing untuk melakukan promosi.

Jadi, pemasaran digital tidak hanya membantu kamu menjangkau konsumen secara luas. Tetapi pemasaran digital juga bisa menghemat anggaran iklan kamu.

4. Membantu Untuk Meningkatkan Penjualan

Tujuan dari aktivitas digital marketing yaitu untuk meningkatkan penjualan dari suatu produk bisnis. Nah, karena digital marketing bisa menjangkau lebih banyak sasaran konsumen, pasti akan berdampak pada peningkatan penjualanmu.

Digital Marketing telah dikonfirmasi oleh banyak pemilik bisnis bahwa dapat meningkatkan pendapatan mereka hingga 2,8 kali lipat dari sebelum menjalankan usaha digital marketing.

5. Sarana Penghubung Yang Baik Dengan Konsumen

Pelanggan atau konsumen adalah salah satu hal penting dalam suksesnya sebuah bisnis. Oleh karena itu, membangun kedekatan yang baik dengan pelanggan tentunya sangat penting.

Nah, manfaat digital marketing yang berikutnya adalah dapat menjadi sarana penghubung yang baik dengan konsumen.

Pemasaran digital dilaksanakan dengan beragam media yang terhubung langsung dengan konsumen. Meskipun belum saling mengenal satu sama lain, melalui teknologi digital sangat memungkinkan produsen untuk berkomunikasi dengan konsumen secara langsung.

Konsumen pun akan merasa lebih aman, jika mendapatkan akses komunikasi yang mudah ke suatu produk yang mereka beli atau gunakan.

6. Membantu Bersaing Dengan Kompetitor Bisnis

Sebelum informasi teknologi dan komunikasi berkembang pesat seperti sekarang, pengusaha kecil atau pemula biasanya akan kesulitan sekali bersaing dalam dunia bisnis. Namun, dengan adanya pemasaran digital saat ini, kamu bisa lebih mudah mengetahui informasi terkini mengenai bisnis dari pesaing kamu.

Kamu pun bisa memperhatikan aspek-aspek yang penting dari merek kompetitormu dengan mudah. Seperti konten yang mereka buat, target konsumen, dan lainnya.

Setelah mengamati aspek-aspek yang dilakukan oleh kompetitor, Anda bisa membuat beberapa catatan dan menjadikan evaluasi dari produk bisnis Anda. Sehingga, bisnis kamu pun bisa berkembang lebih baik lagi.

Dalam praktiknya sendiri, digital marketing memiliki berbagai jenis metode. Berbagai metode ini umumnya disesuaikan dengan sektor digital mana yang akan diambil oleh produsen. Adapun jenis-jenisnya adalah sebagai berikut.

1. Pengoptimalan Mesin Pencari (SEO)

SEO merupakan pemasaran digital dengan cara mengoptimalkan pencarian di mesin pencarian (biasanya Google) yang dapat dilakukan oleh perusahaan untuk meningkatkan akses pengunjung atau calon pelanggan ke dalam situs.

Dengan adanya SEO, situs bisa memiliki peringkat lebih tinggi pada halaman hasil pencarian di mesin pencarian. Dengan begitu sebuah situs akan memiliki traffic organik yang tinggi.

Beberapa manfaat dari SEO dapat dimaksimalkan dengan penggunaan situs, blog,

atau infografis informatif. SEO sendiri terbagi lagi menjadi tiga bagian, yaitu:

- a. SEO On page, metode ini fokus pada konten di halaman situs dengan kata kunci tertentu untuk meningkatkan halaman hasil mesin pencari (SERPs)
- b. SEO Off page, merupakan metode pemasaran digital berbasis SEO yang fokus pada semua aktivitas di luar halaman situs. Umumnya dipakai strategi inbound link atau backlink, yaitu link menuju halaman situs utama.
- c. SEO teknis, jenis metode ini dilakukan pada pemrograman back-end dalam situs utama yang dapat berupa data terstruktur, kompresi gambar, dan optimalisasi file Cascading style sheet (CSS).

2. Pemasaran Mesin Pencari (SEM)

Adapun SEM dan SEO memiliki persamaan metode pemasaran digital. Yang mana, mereka sama-sama fokus pada peningkatan visibilitas situs web di halaman hasil mesin pencarian.

Namun SEM memiliki perbedaan yang menonjol pada masalah berbayar dan tidak berbayar. SEO umumnya tidak membayar Google untuk traffic dan banyaknya klik,

sedangkan SEM dilakukan dengan pembayaran agar iklan tampil di halaman penelusuran.

3. Pemasaran media sosial

Social Media Marketing merupakan jenis pemasaran digital yang mengacu pada penggunaan media dan jaringan sosial untuk memasarkan produk dan layanan dari suatu produk.

Pemasaran media sosial adalah metode pemasaran digital yang belakangan umum ditemui hampir di setiap media sosial. Dengan begitu, saat pengguna mencari suatu barang tertentu maka akan memicu munculnya iklan terkait barang tersebut secara masif.

Pemasaran media sosial secara umum memberi kemudahan agar Anda bisa terlibat dalam kegiatan pelanggan di media sosial, dan menjangkau pelanggan baru dengan analisis data tertentu.

4. Bayar Per Klik (PPC)

Bayar per klik adalah metode pemasaran digital yang bergantung pada tindakan yang dilakukan oleh pengunjung suatu situs, seperti; melakukan klik pada iklan, menonton tayangan video iklan, dan lainnya.

Metode digital marketing jenis ini diartikan sebagai cara agar pemilik situs memperoleh pendapatan ketika pengunjung melakukan tindakan tertentu atas situs mereka.

Misalnya, seorang pengunjung mengklik iklan yang ditampilkan dalam sebuah situs, maka pemilik situs akan memperoleh uang dari tindakan “klik” ini.

5. Email Pemasaran

Kamu pasti pernah mendapat kiriman surel berupa promosi produk atau layanan secara berkala atau semacamnya, bukan?

Nah, itu adalah salah satu bentuk metode pemasaran digital yang populer, yaitu pemasaran email. Adapun email marketing adalah saluran pemasaran digital yang memasarkan produk atau layanan menggunakan surel kepada calon pelanggan.

Metode ini digunakan secara otomatis saat calon pelanggan memasukkan alamat surelnya pada isian tertentu seperti bentuk berlangganan di halaman utama produk.

Bisa dibilang, email marketing memainkan peranan penting dalam strategi pemasaran untuk menghasilkan prospek, kesadaran merek, menjalin hubungan antara perusahaan dengan

calon pelanggan dan berbagai urusan komersial lainnya.

6. Pemasaran afiliasi

Affiliate marketing merupakan salah satu jenis pemasaran digital yang menggunakan pihak ketiga untuk proses promosinya. Metode jenis pemasaran ini umumnya dilakukan dengan menawarkan iklan atau promosi dengan bantuan pihak ketiga sebagai produsen atau penerbit iklan.

Nah, penerbit atau produsen iklan ini yang kemudian disebut sebagai afiliasi. Dengan demikian, proses digital marketing jenis ini dilakukan dengan lebih mudah karena perusahaan utama hanya perlu mendelegasikan tugas pemasarannya pada pihak lain.

Pihak lain yang menyediakan iklan atau promosi mendapat bayaran melalui kesepakatan di depan. Bayaran dari afiliasi ini umumnya berupa komisi untuk tiap pencapaian pelanggan atau prospek yang dihasilkan dari suatu iklan atau promosi di ranah digital.

7. Pemasaran Konten

Content marketing merupakan metode pemasaran digital yang berupa sarana pemasaran berbagai konten. Pemasaran melalui

konten ini bertujuan untuk menarik dan mempertahankan audiens yang jelas dan pada akhirnya tertarik untuk menjadi pelanggan.

Bisa dibilang bahwa content marketing adalah pilar utama ketika kamu menjalankan social media marketing, email marketing, atau digital ads. Karena content marketing akan membantu kamu membangun minat calon pelanggan secara perlahan melalui konten-konten tertentu, yang berupa; tulisan, audio, gambar, atau video.

C. Pengenalan Inovasi Pembayaran Digital

Pembayaran digital adalah salah satu jenis teknologi finansial yang menyediakan layanan pembayaran secara berani. Model pembayaran digital menghubungkan pemilik bisnis dengan konsumen secara bisnis-ke-bisnis. Pada perdagangan elektronik, sarana pembayaran dalam pembayaran digital umumnya berbentuk dompet elektronik. Manfaat dari teknologi pembayaran digital ialah mempermudah kelancaran transaksi serta mempermudah pencatatan dan perencanaan keuangan melalui rekam jejak transaksi.

Terdapat beberapa jenis pembayaran digital yang dapat kita temukan di Indonesia. Berikut

penjelasan mengenai pembayaran digital yang sering digunakan oleh masyarakat.

1. Dompet elektronik dan uang elektronik

Yang pertama ada E-wallet dan E-money. Platform pembayaran ini paling banyak digunakan karena awal kemunculannya banyak memberikan promo dan dapat melakukan berbagai macam pembayaran hanya dengan satu aplikasi saja.

2. Bayar nanti

Kedua ada Paylater. Akhir-akhir ini paylater menjadi pembayaran digital yang diminati. Awalnya layanan paylater ini ditawarkan oleh e commerce yang telah bekerja sama dengan platform pinjaman online yang memfasilitasi pembayaran dengan metode cicilan tanpa kartu kredit.

3. QRIS

Yang ketiga ada QRIS yang termasuk inovasi terbaru dalam bentuk satu QR Code untuk menerima pembayaran dari aplikasi apa pun. QRIS dikembangkan oleh Bank Indonesia sehingga memudahkan proses transaksi tanpa harus menyediakan banyak QR Code.

4. Kartu Perbankan

Keempat, kartu perbankan. Kartu perbankan yang diperkenalkan pertama kali pada tahun 80-an juga termasuk jenis pembayaran yang paling sering digunakan karena memberikan sebuah kenyamanan hingga keamanan bagi penggunaanya.

Pandemi yang terjadi menghadirkan momentum untuk mempercepat digitalisasi. Tetapi, bagaimana manfaat yang didapat setelah mengadopsi pembayaran digital? Berikut penjelasan lengkapnya untuk Anda.

1. Praktis dan Nyaman

Ketika harus menggunakan sistem ini, yang dirasakan banget adalah segi kenyamanan dan kepraktisan yang bertambah. Dengan transaksi yang lebih cepat dan kemudahan dalam melihat pembayaran yang telah dilakukan, menjadikan pembayaran ini semakin banyak disukai. Berbanding terbalik jika menggunakan metode tradisional dimana risiko tinggi terjadinya kondisi.

2. Menciptakan Pengalaman Yang Berkesan

Setelah menyadari berbagai kenyamanan dan kepraktisan, pengalaman bertransaksi terasa lebih menyenangkan. Anda tidak lagi merasakan

hal yang rumit dan memakan waktu. Cukup dengan handphone, semua pembayaran akan terlacak.

3. Keamanan Lebih Terjamin

Dari segi keamanan, transaksi menggunakan metode pembayaran ini lebih terjamin. Di setiap platform yang dibuat, keamanan merupakan prioritas utama dan terus dikembangkan dengan teknologi terkini. Untuk mendapatkan manfaat saat menggunakan pembayaran digital, cara selanjutnya Anda harus menentukan platform yang digunakan memenuhi berbagai kebutuhan kita. Anda bisa menggunakan Bayarind sebagai platform pembayarannya. Dengan berbagai fitur yang tersedia, memudahkan Anda melakukan berbagai pembayaran seperti tagihan PLN, Pulsa, BPJS hingga pesan makanan secara online.

Menurut Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 13/POJK.02/2018 tentang inovasi keuangan digital di sektor jasa keuangan, Inovasi Keuangan Digital adalah segala aktivitas pembaruan proses bisnis, model bisnis, dan instrumen keuangan yang memberikan nilai tambah baru di sektor jasa keuangan dengan melibatkan ekosistem digital.

IKD melibatkan aktivitas pembaruan proses, model bisnis, dan instrumen keuangan yang dapat memberikan nilai tambah (nilai tambah) baru di bidang jasa keuangan yang melibatkan ekosistem digital.

Singkatnya, IKD ini melakukan transformasi pada perusahaan di bidang keuangan, tentunya dengan menggunakan instrumen. Lingkungan yang terlibat dalam pelaksanaan IKD adalah otoritas, penyelenggara, konsumen, atau pihak lainnya yang menggunakan platform digital dalam melakukan transaksi keuangan. Tentunya semua pihak harus bisa mendorong agar IKD bisa membawa manfaat dan dampak yang besar bagi masyarakat Indonesia.

Tentunya, setiap sektor keuangan memiliki ruang lingkupnya masing-masing, termasuk Inovasi Keuangan Digital. Jenis kegiatan yang termasuk ruang lingkup IKD adalah:

- Pelunasan transaksi yang sedang berlangsung
- Penghimpunan modal dari beberapa sumber dana
- Pengelolaan investasi
- Pengumpulan dan penyaluran dana
- Pengurusan segala jenis asuransi
- Pendukung segala jenis pasar yang ada di negeri

- Pendukung keuangan digital lainnya, dan/atau
- Berbagai kegiatan jasa keuangan lainnya

Meskipun mungkin, tidak semua kegiatan di atas dilakukan oleh suatu penyelenggara IKD. Ada pula IKD yang hanya fokus menyediakan salah satu layanan atau jasa yang disebutkan di atas. Yang jelas, semua kegiatan keuangan di atas termasuk dalam ruang lingkup IKD.

Sekilas, IKD terdengar mirip dengan financial technology (fintech). Hal itu tidak salah, mengingat fintech adalah sistem pengembangan sektor keuangan yang menggunakan teknologi digital, seperti situs web atau aplikasi keuangan digital lainnya. Bedanya, fintech fokus pada penyediaan layanan, sementara IKD adalah proses kegiatan finansial yang disebutkan tadi.

Tentunya tidak semua orang yang menjalankan perusahaan IKD layak disebut sebagai penyelenggara Inovasi Keuangan Digital. Menurut OJK, ada tujuh kriteria Inovasi Keuangan Digital yang harus dipenuhi.

1. Bersifat Inovatif

Kriteria inovasi yang pertama adalah bersifat inovatif. Hal ini berarti selalu ada ide-ide baru

yang dikembangkan oleh penyelenggaranya untuk mendukung perkembangan IKD di Indonesia. Karena sifatnya yang inovatif ini, penyelenggara IKD juga diwajibkan berorientasi ke depan dan terus hadir di segala zaman.

2. Menggunakan Teknologi

Seperti namanya, tentu saja IKD harus memanfaatkan teknologi informasi dan komunikasi dalam menjalankan segala jenis transaksi keuangan. Penggunaan teknologi diperlukan menjadi sarana utama dalam memberikan layanan keuangan konsumen kepada atau penggunanya di sektor jasa keuangan.

3. Bersifat Inklusif

IKD dalam prosesnya diharapkan dapat bermanfaat bagi masyarakat. Oleh karena itu, penting bagi penyelenggaranya untuk menyediakan literasi keuangan tanpa memperhatikan latar belakang penggunanya. Selain kemajuan teknologi finansial, Indonesia juga diharapkan bisa cerdas finansial.

4. Bisa Digunakan Secara Luas

Masih berkaitan dengan kriteria di atas, aplikasi atau website IKD harus bisa digunakan oleh masyarakat secara luas. Apabila ada

pengguna yang kesulitan menggunakan atau mengaksesnya, berarti belum tercapai nilai kebermanfaatan yang tinggi bagi IKD tersebut.

5. Bisa Diintegrasikan

Maksud dari kriteria ini yaitu setiap instrumen IKD harus bisa diintegrasikan atau digunakan bersamaan dengan layanan keuangan yang sudah ada sebelumnya. Contohnya, penyelenggara IKD yang sudah menyediakan metode transaksi digital sebagai salah satu layanannya harus bisa pula menyediakan layanan pembayaran seperti kartu debit atau kredit.

6. Menggunakan Pendekatan Kolaboratif

Dalam menciptakan dan menjalankan IKD, harus ada beberapa pihak yang terlibat demi mendorong majunya instrumen tersebut sehingga bisa memberikan manfaat yang lebih besar pada masyarakat.

7. Melindungi Data Konsumen

Kriteria yang wajib diperhatikan oleh penyelenggara IKD, karena selalu ada risiko pencurian atau cakupan data konsumen, seperti yang pernah terjadi. OJK sangat berharap agar setiap penyelenggaranya dapat menjamin

perlindungan konsumen dan datanya agar tidak ada pihak yang dirugikan.

Contoh Inovasi Keuangan Digital Salah satu contoh inovasi keuangan digital yang tercatat di klaster E-KYC adalah Profind. Menurut OJK, E-KYC merupakan sebuah platform yang membantu menyediakan jasa identifikasi dan verifikasi yang dilakukan terhadap calon nasabah/nasabah dengan menggunakan data kependudukan yang bersumber dari Dukcapil. Profind hadir dengan EKYC (Know Your Customer) yang dapat membantu proses Credit Scoring untuk pasar yang selama ini belum terjangkau dan pasar milenial.

DAFTAR PUSTAKA

- Aaron, M., Rivadeneyra, F., dan Sohal, S. (2017). Fintech: Apakah Kali Ini Berbeda? Kerangka Penilaian Risiko dan Peluang Bank Sentral. Makalah Diskusi Staf Bank of Canada 2017-10 (Juli)
- Abdillah., Leon. (2020). Teknologi Keuangan: Teknologi Finansial (FinTech) dalam Tren Teknologi Masa Depan. Medan: Yayasan Kita Menulis
- Adiyanti, A. I. 2015. Pengaruh Pendapatan, Manfaat, Kemudahan Penggunaan, Daya Tarik Promosi, dan Kepercayaan terhadap Minat Menggunakan Layanan E-money.
- Alam, S. 2004. Ekonomi SMA Untuk Kelas XI . Jakarta: Erlangga.
- Anyfantaki, Sofia. (2016). Evolusi Teknologi Finansial (Fintech). Buletin Ekonomi, Desember 47-62.
- Arner, DW, Barberis, JN; Buckley, RP (2015). Evolusi Fintech: Paradigma Baru Pasca Krisis? Makalah Penelitian Fakultas Hukum Universitas Hong Kong No. 2015/047, 1-44
- Bank Indonesia 2014. Modul Pelatihan dan Pengelolaan Keuangan (Booklet Keuangan Inklusif. Grup Pengembangan Keuangan Inklusif, Departemen

- Pengembangan Akses Keuangan dan UMKM, Bank Indonesia)
- Carney, M. (2016). Memungkinkan Transformasi Fintech: Revolusi, Restorasi, atau Reformasi. Pidato Bank of England
- Chaffey, Dave., Chadwick, Fiona E., Johnston, Kevin., Mayer, Richard. 2006. Pemasaran Internet edisi ke-3. Inggris: Pearson Education Limited.
- Chishti, S., Barberis, J. (2016). Buku Fintech: Buku Panduan Teknologi Finansial untuk Investor, Pengusaha dan Visioner. New Jersey: Wiley
- Chrismastianto, I.A.W. (2017). Analisis SWOT Implementasi Teknologi Finansial Terhadap Kualitas Layanan Perbankan di Indonesia. Jurnal Ekonomi dan Bisnis, 20(1), 133-144
- Ciplis Gema Qori'ah, Y. I. 2020. Dampak Perkembangan Uang Elektronik terhadap Efektivitas Kebijakan Moneter di Indonesia.
- Coeckelbergh, DR (2017). Menuju Filsafat Teknologi Keuangan. New York: Springer
- Darolles, S. (2016). Bangkitnya Fintech dan Regulasinya. Tinjauan Stabilitas Keuangan, 20, 85-92.
- Evans, D. 2008. Pemasaran Media Sosial: Satu Jam Sehari. Indianapolis, IN: Wiley Publishing.

- Fuady, Munir, 2002, Hukum Kontrak: Dari sudut Pandang Hukum Bisnis, Buku Pertama, Bandung, PT.Citra AdityaBakti.
- Indrajit, Ricardus. 2001. Kiat dan Strategi E-Commerce di Dunia Maya. Jakarta: PT Elex Media Komputerindo.
- Kurniawan, D., & Dkk. 2013. Analisi Penerimaan Nasabah terhadap Layanan Mobile Banking dengan Menggunakan Pendekatan Technology Acceptence Model dan Theory of Reasoned Action. Manajemen Pemasaran
- Laudon, J., dan Laudon, K. C. 1998. Pentingnya sistem informasi manajemen. Aula Prentice. Jersey baru.
- Peraturan Bank Indonesia No.16/8/2014 yang mengatur pelaksanaan program LKD bagi bank-bank termasuk juga mengatur e-money
- Pramono, Bambang, Yuniarti, T., Purusitawati, P.D., & Emmy, Y. T. 2006. Dampak Pembayaran Non Tunai terhadap Perekonomian dan Kebijakan Moneter. Kertas Kerja Nomor 11 Bank Indonesia
- Rivai, V. 2007. Manajemen Bank dan Lembaga Keuangan. Jakarta: Raja Grafindo Persada. Sakti, N. 2014. Buku Pintar Pajak E-Commerce. Jakarta: Transmedia Pustaka.

- Sanjaya, Ridwan dan Josua Tarigan. 2009. Pemasaran Digital Kreatif. Jakarta: PT Elex Media Komputindo
- Santomero, Anthony, M., & J, J. 1996. Uang Alternatif dan Permintaan Media Pertukaran. Jurnal Uang, Kredit dan Perbankan
- Sevilla, & Consuelo. 1993. Pengantar Metode Penelitian. Jakarta: Pers Universitas Indonesia.
- Suharini, M. 2008. Persepsi Nasabah terhadap Penerapan Sistem Layanan Produk dan Jasa E Banking. Jurnal Ilmu Administrasi dan Organisasi
- Sulistiyarini, S. 2013. Pengaruh Minat Individu terhadap Penggunaan Mobile Banking: Model Kombinasi Technology Acceptance Model dan Theory of Planned Behavior (TPB)
- Walker, A. (2014). Perbankan Tanpa Bank: Menjelajahi Dampak Mengganggu dari Konvergensi Teknologi yang Akan Membentuk Masa Depan Perbankan. Jurnal Operasi dan Penyimpanan Sekuritas, 7(1), 69-80.
- Wardhana, Aditya, dkk. (2021). Penerapan Teknologi Informasi di Berbagai Sektor. Bandung: Media Sains Indonesia
- Wewege, L. (2016). Revolusi Perbankan Digital. California: Platform Penerbitan Independen CreateSpace

Yudhistira, A. P. 2014. Analisis Faktor yang Mempengaruhi Preferensi dan Aksesibilitas terhadap Penggunaan Kartu Pembayaran Elektronik.

BIOGRAFI PENULIS



Andi Hidayatul Fadlilah, S.E., M.Si., Ak. Lahir di Batam, 11 Agustus 1984 dari Bapak Alm. H. Andi Ibrahim, BA dan Ibu Hj. Andi Rasyidah. Pada Tahun 2008 mendapatkan gelar Sarjana Ekonomi pada Program Studi Akuntansi di Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) YKPN Yogyakarta, tahun 2010 mendapatkan gelar Profesi Akuntan pada Pendidikan Profesi Akuntansi di STIE YKPN Yogyakarta, tahun 2011 mendapatkan gelar Magister Sains pada Program Studi Magister Akuntansi di STIE YKPN Yogyakarta. Saat ini merupakan dosen tetap S1 Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Ibnu Sina dengan jabatan sebagai Kepala Biro Administrasi Umum dan Keuangan Universitas Ibnu Sina.



Andi Auliya Ramadhany, S.E., M.Ak, merupakan dosen tetap S1 Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Ibnu Sina, menyelesaikan S1 bidang ilmu Akuntansi di STIE YKPN Yogyakarta (2013), S2 bidang ilmu Akuntansi di Universitas Batam (2016) dan sedang menjalani studi lanjut Program Doktor Ilmu Akuntansi di Universitas Sumatera Utara. Saat ini sedang dimandatkan sebagai Wakil Rektor II Universitas Ibnu Sina,

pernah bekerja sebagai Kepala Keuangan di PT. Amarthia Anugerah Mandiri (2014 - 2018).



Ir. Indah Kusuma Dewi, M.Kom, lahir tanggal 20 November 1985 di Padang – Sumatera Barat. Merupakan anak pertama dari pasangan Bapak Alm. Syafra Amemen dan Ibu Nurleli. Penulis yakni Alumni Strata Satu (S-1) Sarjana Komputer (S.Kom) dari Universitas Putra Indoneesia (YPTK)

Padang, Program Studi Sistem Informasi dan Menyelesaikan (Alumni) Strata Dua (S-2) Magister Komputer (M.Kom) pada Universitas yang sama yakni Universitas Putra Indonesia (YPTK) Padang Program Pasca Sarjana Magister Komputer pada tahun 2009. Penulis juga mengambil program Profesi Pendidikan Keinsinyuran (Ir) Universitas Andalas Padang pada tahun 2021. Penulis berprofesi sebagai Dosen, sejak tahun 2007 pada Amik Intel Com Global Indo , Kisaran Sumatera Utara, dan pada tahun 2017 sampai dengan sekarang penulis menjadi dosen tetap di Fakultas Teknik pada Universitas Ibnu Sina Batam. Matakuliah yang pernah diampuh/ dibina oleh penulis yakni Struktur Data, Sistem Informasi, Teknologi Basis Data, Teknologi Basis Data Lanjutan, Analisa dan Desain Perangkat Lunak serta Analisa dan Perancangan Sistem Informasi. E-Mail : miss.chaiago@yahoo.com dan indah.kusuma@uis.ac.id.



Amirullah, S.Kom.,MM, lahir di Kampung Baru, 01 Juli 1979 anak dari Bapak Andi Edy Bintang dan Ibu Jumarna. Pada Tahun 2011 mendapatkan gelar Sarjana Komputer pada Program Studi Teknik Informatika di Sekolah Tinggi Teknik Ibnu Sina Batam, pada tahun 2014 mendapatkan gelar Magister Manajemen pada Program Studi Magister Manajemen di Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Gotong Royong. Saat ini sebagai dosen di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Ibnu Sina dan menjabat sebagai Kepala Bidang Humas dan Kerjasama Universitas

KEUANGAN DIGITAL

Transformasi digital, yang paling penting adalah infrastruktur digital, dan dalam hal infrastruktur digital itu adalah konektivitas, pusat data dan aplikasi dan siaran. Pemanfaatan dalam hal ini adalah pendidikan, kesehatan, UMKM, dan bantuan sosial. Dan diperlukan pendukung pendukung dalam hal ini keamanan siber, literasi digital, tenaga kerja digital, dan industri TIK,

Inovasi dan teknologi keuangan dapat meningkatkan inklusi keuangan. Inovasi dan teknologi keuangan dianggap mampu melewati masalah struktural dan infrastruktur yang ada untuk menjangkau masyarakat miskin (Ouma et al 2017). Inovasi keuangan adalah proses menciptakan instrumen, teknologi, produk, dan layanan keuangan baru untuk meningkatkan penyampaian layanan keuangan

