OTORITAS
JASA
KEUANGAN

ROADMAP
PENGEMBANGAN DAN PENGUATAN PERUSAHAAN PEMBIAYAAN

2024-2028

OTORITAS JASA KEUANGAN

ROADMAP
PENGEMBANGAN DAN PENGUATAN PERUSAHAAN PEMBIAYAAN
2024 – 2028

Terwujudnya Industri Perusahaan Pembiayaan yang Sehat, Kuat, Berintegritas, Inklusif, dan Adaptif terhadap Perkembangan Teknologi serta Berkontribusi kepada Pertumbuhan Ekonomi yang Berkelanjutan

Departemen Pengaturan dan Pengembangan Lembaga Pembiayaan, Perusahaan Modal Ventura, Lembaga Keuangan Mikro dan Lembaga Jasa Keuangan Lainnya
Otoritas Jasa Keuangan
2024

DAFTAR ISI

Daftar Isi		ii
Daftar Tabel		iv
Daftar Gambar		iv
Daftar Grafik		v
BAB I	**PENDAHULUAN**	**01**
BAB II	**LATAR BELAKANG PENYUSUNAN *ROADMAP***	**05**
A	Kegiatan Pembiayaan Masih Didominasi Pembiayaan Multiguna	08
B	Sumber Pendanaan Perusahaan Pembiayaan Masih Bergantung pada Sektor Perbankan	08
C	Pembiayaan pada Sektor UMKM Masih Rendah	09
D	Potensi Peningkatan *Financing to Asset Ratio* (FAR) dari Industri Perusahaan Pembiayaan	10
E	Perkembangan Pesat Produk *Buy Now Pay Later* (BNPL) di Indonesia	11
F	Praktik *Sustainable Finance* oleh Perusahaan Pembiayaan Masih Terbatas	12
G	Tingkat Inklusi dan Literasi Perusahaan Pembiayaan Masih Dapat Didorong Lebih Baik	13
H	Implementasi Undang-Undang Nomor 4 Tahun 2023 tentang Pengembangan dan Penguatan Sektor Keuangan (UU PPSK)	14
BAB III	**TUJUAN, PERIODE, DAN PENGGUNA *ROADMAP***	**17**
BAB IV	**PROSES PENYUSUNAN *ROADMAP***	**19**
BAB V	**GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN PEMBIAYAAN**	**23**
A	Profil dan Kinerja Perusahaan Pembiayaan di Indonesia	24
B	Ekosistem Perusahaan Pembiayaan Indonesia	32
BAB VI	**TANTANGAN DAN ARAH PENGEMBANGAN**	**35**
1.	Pendanaan	36
2.	Pengembangan Produk	39
3.	Persaingan dengan Sektor Jasa Keuangan Lain	42
4.	Pelindungan Konsumen	44
5.	Penguatan Kelembagaan	48

DAFTAR ISI

		6. Digitalisasi	51
		7. Ekosistem	53
		8. Pengembangan Produk Pembiayaan Syariah	54
		9. Produk *Buy Now Pay Later* (BNPL)	55
		10. Keuangan Berkelanjutan (*Sustainable Finance*)	56
		11. Pengawasan Berbasis Teknologi Informasi	58
BAB VII	**PENGEMBANGAN DAN PENGUATAN INDUSTRI PERUSAHAAN PEMBIAYAAN 2024-2028**		**59**
	A	*Roadmap* Pengembangan dan Penguatan Perusahaan Pembiayaan	60
	B	Strategi Pengembangan dan Penguatan Perusahaan Pembiayaan	61
		Fase 1 – Penguatan Fondasi (2024-2025)	78
		Fase 2 - Konsolidasi dan Menciptakan Momentum (2026-2027)	81
		Fase 3 – Penyesuaian dan Pertumbuhan (2028)	84
	C	Monitoring dan Evaluasi *Roadmap* Pengembangan dan Penguatan Industri Perusahaan Pembiayaan 2024-2028	87
BAB VIII	**PENUTUP**		**89**
	DAFTAR PUSTAKA		**91**
	DAFTAR ISTILAH		**94**
	DAFTAR KONTAK		**95**

DAFTAR TABEL

Tabel 01	Porsi Penjualan KBLBB di Indonesia	12
Tabel 02	Jumlah Jaringan Kantor Perusahaan Pembiayaan Tahun 2017 – 2023	27
Tabel 03	Perkembangan Kinerja Keuangan Perusahaan Pembiayaan	27
Tabel 04	Perkembangan Jumlah Perusahaan Pembiayaan Syariah	30
Tabel 05	Perkembangan Kinerja Keuangan Perusahaan Pembiayaan Syariah	31
Tabel 06	Penjualan Kendaraan Bermotor Roda 4 Tahun 2017-2022	57
Tabel 07	Fase 1 - Strategi Pengembangan dan Penguatan Perusahaan Pembiayaan	79
Tabel 08	Fase 2 – Strategi Pengembangan dan Penguatan Perusahaan Pembiayaan	82
Tabel 09	Fase 3 - Strategi Pengembangan dan Penguatan Perusahaan Pembiayaan	84

DAFTAR GAMBAR

Gambar 01	Industri Perusahaan Pembiayaan di Indonesia	06
Gambar 02	Profil Industri Perusahaan Pembiayaan	24
Gambar 03	Ekosistem Industri Perusahaan Pembiayaan di Indonesia	32
Gambar 04	Pemetaan Persaingan Perusahaan Pembiayaan	43
Gambar 05	*Roadmap* Pengembangan dan Penguatan Perusahaan Pembiayaan Periode 2024-2028	77
Gambar 06	Mekanisme Monitoring dan Evaluasi *Roadmap* Pengembangan dan Penguatan Industri Perusahaan Pembiayaan 2024-2028	87

DAFTAR GRAFIK

Grafik 01	Perkembangan Piutang Pembiayaan Berdasarkan Jenis Kegiatan Usaha	08
Grafik 02	Distribusi Sumber Pendanaan Perusahaan Pembiayaan	09
Grafik 03	Penyaluran Pembiayaan kepada UMKM	09
Grafik 04	*Financing to Asset Ratio* (FAR) Industri Perusahaan Pembiayaan	10
Grafik 05	Persebaran Tingkat Rasio FAR Industri Perusahaan Pembiayaan	10
Grafik 06	Kontrak Pembiayaan BNPL pada Perusahaan Pembiayaan	11
Grafik 07	Persebaran Kontrak Pembiayaan Perusahaan Pembiayaan	12
Grafik 08	Tingkat Literasi dan Inklusi Keuangan	14
Grafik 09	Penyaluran Pembiayaan Industri Perusahaan Pembiayaan di Indonesia	25
Grafik 10	Jumlah Perusahaan Pembiayaan	26
Grafik 11	Perbandingan Penjualan Motor dan Mobil	26
Grafik 12	Pangsa Pasar Perusahaan Pembiayaan Syariah	32
Grafik 13	Tren Porsi Sumber Pendanaan Perusahaan Pembiayaan	37
Grafik 14	Porsi Sumber Pendanaan Dalam dan Luar Negeri Perusahaan Pembiayaan Posisi Desember 2023	37
Grafik 15	Perkembangan Sumber Pendanaan Perusahaan Pembiayaan Syariah	38
Grafik 16	Data Pengaduan Konsumen Perusahaan Pembiayaan Tahun 2023	45
Grafik 17	Persentase Literasi dan Inklusi Keuangan Berdasarkan Sektor Jasa Keuangan Tahun 2016 -2022	47

OJK | OTORITAS JASA KEUANGAN

BAB I
PENDAHULUAN

BAB I
PENDAHULUAN

Industri perusahaan pembiayaan tidak terlepas dari pengaruh kondisi makroekonomi global dan domestik. Pasar pembiayaan berkaitan erat dengan perkembangan sektor otomotif dan alat berat domestik yang terhubung dengan perkembangan kondisi pasar global. IMF dalam *World Economic Outlook* (WEO) edisi Januari 2024 memproyeksikan pertumbuhan ekonomi global tahun 2024 sebesar 3,1% (yoy), atau bergerak stabil dari pertumbuhan ekonomi tahun lalu. Pertumbuhan ekonomi global tahun 2024 bersumber dari resiliensi perekonomian Amerika Serikat (AS) dan beberapa negara berkembang (*emerging economies*) di tengah ketidakpastian ekonomi global, termasuk dukungan fiskal di Tiongkok. Sementara itu, IMF menyampaikan beberapa tantangan ekonomi pada tahun 2024 antara lain konflik geopolitik, disrupsi suplai, kenaikan harga komoditas serta potensi berlanjutnya kebijakan moneter ketat secara global.

Sejalan dengan proyeksi pertumbuhan ekonomi global yang stabil, IMF memproyeksikan perekonomian Indonesia pada tahun 2024 tetap tumbuh di level 5% seperti pada tahun sebelumnya. Perekonomian Indonesia memiliki daya tahan yang baik di tengah berbagai tantangan yang melanda perekonomian global. Resiliensi perekonomian domestik menjadi faktor positif untuk optimisme bagi industri perusahaan pembiayaan.

Perekonomian nasional pada tahun 2023 tumbuh 5,04% (yoy), meskipun sedikit melambat dari pertumbuhan pada tahun sebelumnya yang sebesar 5,31% (yoy). Dari sisi pengeluaran, konsumsi Lembaga Non Profit yang Melayani Rumah Tangga (LNPRT) menjadi kontributor terbesar pertumbuhan PDB tahun 2023. Sementara itu, dari sisi lapangan usaha, sektor Transportasi dan Pergudangan serta Pertambangan dan Penggalian menjadi dua sektor yang memberikan kontribusi terbesar terhadap pertumbuhan PDB tahun 2023.

Kinerja intermediasi perbankan pada tahun 2023 tumbuh positif dengan kredit perbankan yang tumbuh sebesar 10,38% (yoy), dengan pertumbuhan tertinggi terjadi pada kredit modal kerja dan kredit investasi masing-masing sebesar 10,05% (yoy) dan 12,26% (yoy). Kualitas kredit tetap terjaga dengan rasio NPL *net* sebesar 0,71% dan NPL *gross* sebesar 2,19%.

Pertumbuhan piutang pembiayaan masih di level yang tinggi dengan profil risiko yang terkendali. Piutang pembiayaan tumbuh sebesar 13,23% (yoy) pada tahun 2023, didukung pembiayaan modal kerja, multiguna, dan investasi yang masing-masing tumbuh sebesar 15,11% (yoy), 13,84% (yoy), dan 9,01% (yoy). Profil risiko Perusahaan Pembiayaan terjaga dengan rasio NPF *gross* sebesar 2,44% dan NPF *net* tercatat sebesar 0,64%.

Dalam menghadapi tren perekonomian global dan domestik ini, perusahaan pembiayaan perlu mengadopsi strategi yang responsif dan adaptif. Perusahaan pembiayaan dituntut untuk memiliki fleksibilitas dalam menyesuaikan strategi bisnis dengan tetap memperhatikan aspek manajemen risiko dan prinsip pelindungan konsumen. Sejalan dengan hal tersebut, industri perusahaan pembiayaan diharapkan dapat berkontribusi lebih besar untuk mendukung UMKM dan *sustainable finance*. UMKM adalah pasar yang potensial untuk dimanfaatkan karena masih besarnya kebutuhan pendanaan di segmen ini. Sementara itu, produk pembiayaan yang berkelanjutan dan ramah lingkungan perlu didorong dengan lebih serius sejalan dengan komitmen kuat pemerintah dalam meningkatkan *sustainable finance*.

OTORITAS
JASA
KEUANGAN

BAB II
LATAR BELAKANG PENYUSUNAN *ROADMAP*

BAB II
LATAR BELAKANG PENYUSUNAN *ROADMAP*

Dalam Peraturan OJK Nomor 35/POJK.05/2018 tentang Penyelenggaraan Usaha Perusahaan Pembiayaan bahwa definisi perusahaan pembiayaan adalah badan usaha yang melakukan kegiatan pembiayaan barang dan/atau jasa. Perusahaan pembiayaan mendapatkan sumber pendanaan yang berasal dari sektor perbankan, sektor pasar modal, maupun sumber pendanaan lainnya untuk melakukan kegiatan usaha pembiayaan barang dan/atau jasa yang disalurkan kepada individu perseorangan dan badan usaha.

Gambar 01 Industri Perusahaan Pembiayaan di Indonesia

Sumber: UU PPSK dan POJK Nomor 35/POJK.05/2018

Perkembangan perusahaan pembiayaan di Indonesia dimulai pada tahun 1974 dimana pada saat itu perusahaan leasing atau sewa guna usaha yang ada di Indonesia hanya untuk mesin dan barang modal. Pada tahun 1988, perusahaan *leasing* dapat melakukan perluasan pembiayaan mencakup kegiatan usaha modal ventura, perdagangan surat berharga, anjak piutang, usaha kartu kredit, dan pembiayaan konsumen. Namun pada tahun 2006, kegiatan usaha perusahaan pembiayaan dibatasi menjadi sewa guna usaha, anjak piutang, usaha kartu kredit, dan pembiayaan konsumen berdasarkan ketentuan PMK Nomor 84/PMK.012/2006 tanggal 29 September 2006 tentang Perusahaan Pembiayaan.

Pada tahun 2018-2019, ketentuan terkait perusahaan pembiayaan diatur oleh OJK dengan POJK Nomor 35/POJK.05/2018 tanggal 28 Desember 2018 tentang Penyelenggaraan Usaha Perusahaan Pembiayaan dan POJK Nomor 10/POJK.05/2019 tanggal 26 Februari 2019 tentang Penyelenggaraan Usaha Perusahaan Pembiayaan Syariah. Dengan ketentuan tersebut, maka kegiatan usaha yang dapat dilakukan oleh perusahaan pembiayaan mencakup 4 jenis pembiayaan konvensional, yaitu pembiayaan investasi, pembiayaan modal kerja, pembiayaan multiguna, dan kegiatan usaha pembiayaan lain berdasarkan persetujuan OJK. Sementara itu, terdapat 3 jenis pembiayaan syariah, yaitu pembiayaan jual beli, pembiayaan investasi, dan pembiayaan jasa.

Selama periode 2020-2022, industri perusahaan pembiayaan menjadi salah satu pelaku usaha jasa keuangan yang terdampak pandemi Covid-19 dan mendapatkan relaksasi pembiayaan, antara lain terhadap restrukturisasi pembiayaan dan kegiatan usaha pembiayaan modal kerja melalui fasilitas modal usaha. Mekanisme relaksasi tersebut diatur dalam ketentuan POJK nomor 30/POJK.05/2021 tentang Perubahan Kedua atas Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 14/POJK.05/2020 tentang Kebijakan *Countercyclical* Dampak Penyebaran *Coronavirus Disease* 2019 bagi Lembaga Jasa Keuangan Nonbank (LJKNB). Setelah melewati masa pandemi, pada tahun 2022 OJK mengeluarkan ketentuan POJK Nomor 7/POJK.05/2022 tentang Perubahan Atas Peraturan OJK Nomor 35/POJK.05/2018 tentang Penyelenggaraan Usaha Perusahaan Pembiayaan yang berisi ketentuan terkait dengan penguatan pengawasan dan mitigasi risiko di perusahaan pembiayaan, khususnya mengenai ketentuan investasi pembelian saham oleh perusahaan pembiayaan.

Pada tahun 2023, untuk pertama kalinya perusahaan pembiayaan diatur oleh undang-undang, yaitu Undang-undang Nomor 4 Tahun 2023 tentang Pengembangan dan Penguatan Sektor Keuangan (UU PPSK). Berdasarkan UU PPSK, perusahaan pembiayaan masuk dalam kelompok usaha jasa pembiayaan, yaitu kegiatan penyediaan dana ataupun tagihan yang disetujui atau disepakati oleh kedua belah pihak untuk pengembalian dana atau tagihan dalam jangka waktu tertentu dengan adanya imbal hasil baik dengan atau tanpa adanya agunan.

Industri pembiayaan nonbank di beberapa negara secara umum memiliki kemiripan dalam kegiatan usaha dengan industri perusahaan pembiayaan di Indonesia. Di India, perusahaan pembiayaan nonbank terdiri dari beberapa kelompok berdasarkan kegiatan pembiayaannya yaitu: (1) *Asset Finance Company* yang membiayai otomotif, alat berat, mesin serta aset produktif lainnya (2) *Investment Company* yang membiayai kegiatan sekuritas dan investasi portfolio (3) *Loan Company* yang membiayai objek kegiatan produktif (4) *Infrastructure Finance Company* yang membiayai proyek infrastruktur (4) *Micro Finance Institution* yang memberikan pinjaman kepada masyarakat miskin di daerah desa dan kota. Sementara itu, di Korea Selatan kegiatan usaha perusahaan pembiayaan terdiri dari layanan kartu kredit, *leasing* serta pembiayaan terhadap inovasi teknologi (*start-up company*). Kegiatan usaha perusahaan pembiayaan di Tiongkok ditemukan tidak jauh berbeda dengan di Indonesia yaitu *financial lease*, *operating lease* serta pembiayaan konsumtif.

Dalam 5 tahun terakhir sebelum pandemi Covid-19 yaitu periode 2015-2019, piutang pembiayaan tumbuh positif dengan rata-rata 5,64% (yoy). Selama pandemi Covid-19 pada tahun 2020-2022, piutang pembiayaan tumbuh negatif 1,85% (yoy). Pada tahun 2022, kegiatan usaha perusahaan pembiayaan mulai kembali normal sehingga terdapat kenaikan piutang pembiayaan hingga 14,18% (yoy) dan posisi Desember 2023, piutang pembiayaan tumbuh sebesar 13,23% (yoy). Tingkat NPF masih tetap terjaga di bawah 5%, termasuk pada masa pandemi Covid-19 berlangsung.

Kinerja keuangan perusahaan pembiayaan juga tetap terjaga dengan tingkat *Financing Asset Ratio* (FAR) pada periode 2017-2023 di atas 80%. FAR merupakan rasio perbandingan piutang pembiayaan terhadap total aset. Pada posisi Desember 2023, FAR perusahaan pembiayaan berada pada posisi 85,16%.

Berikut adalah beberapa aspek utama yang menjadi latar belakang dalam rangka penyusunan *Roadmap* Pengembangan dan Penguatan Perusahaan Pembiayaan (*Roadmap* Perusahaan Pembiayaan) 2024-2028:

A. Kegiatan Pembiayaan Masih Didominasi Pembiayaan Multiguna

Sebagian besar dari kegiatan usaha perusahaan pembiayaan ditujukan untuk pembiayaan multiguna. Dalam kurun waktu 10 tahun terakhir, rata-rata 55,79% dari total kegiatan usaha perusahaan pembiayaan digunakan untuk pembiayaan multiguna. Pembiayaan multiguna per Desember 2023 memiliki porsi sebesar 52,08% dari total pembiayaan.

Grafik 01 Perkembangan Piutang Pembiayaan Berdasarkan Jenis Kegiatan Usaha

	Desember 2016	Desember 2017	Desember 2018	Desember 2019	Desember 2020	Desember 2021	Desember 2022	Desember 2023
Investasi	27,09%	28,70%	31,22%	29,81%	30,01%	31,37%	34,06%	32,79%
Modal Kerja	5,41%	5,50%	5,51%	5,85%	6,66%	7,95%	9,52%	9,67%
Multiguna	59,39%	58,84%	58,78%	60,78%	60,17%	56,81%	51,80%	52,08%
Syariah	8,09%	6,93%	4,46%	3,52%	3,12%	3,75%	4,51%	5,29%
Lainnya	0,01%	0,03%	0,03%	0,04%	0,05%	0,12%	0,12%	0,17%

Sumber: OJK

B. Sumber Pendanaan Perusahaan Pembiayaan Masih Bergantung pada Sektor Perbankan

Perusahaan pembiayaan sangat erat kaitannya dengan sektor perbankan karena sebagian besar sumber pendanaan perusahaan pembiayaan berasal dari pinjaman perbankan. Pendanaan perusahaan pembiayaan (termasuk syariah) yang bersumber dari sektor perbankan per Desember 2023 memiliki porsi 91,19% dari total pendanaan.

Grafik 02 Distribusi Sumber Pendanaan Perusahaan Pembiayaan

Sumber: OJK

C. Pembiayaan pada Sektor UMKM Masih Rendah

Salah satu potensi lain yang muncul yang dapat dikembangkan oleh perusahaan pembiayaan adalah kebutuhan pendanaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) nasional yang masih sangat besar dan tidak dapat disediakan seluruhnya oleh perbankan. Kajian yang dilakukan oleh AFPI dan *Ernst and Young* (EY) menunjukkan bahwa terdapat tren meningkat dari kesenjangan antara *supply* dan *demand* pendanaan UMKM sampai dengan tahun 2026. Pada tahun 2026, kesenjangan tersebut diproyeksikan mencapai Rp4.300 triliun sedangkan kemampuan untuk penyaluran pendanaan untuk UMKM oleh lembaga jasa keuangan pada periode tersebut hanya Rp1.900 triliun.

Berdasarkan riset internal yang OJK lakukan pada tahun 2022, terdapat Rp1.519 triliun atau 55,43% dari total kebutuhan pendanaan UMKM yang dapat dibantu oleh industri keuangan non-bank (IKNB). Namun, dari jumlah tersebut, kapasitas pembiayaan IKNB hanya mampu memenuhi sebesar Rp229 triliun (hanya 15%). Berdasarkan temuan tersebut, dapat disimpulkan bahwa ruang pertumbuhan bagi pembiayaan masih sangat terbuka lebar. Namun demikian, diperlukan peningkatan kapasitas pada perusahaan pembiayaan untuk dapat mengisi *gap* pendanaan UMKM nasional.

Grafik 03 Penyaluran Pembiayaan kepada UMKM

Sementara itu, berdasarkan grafik di atas, pembiayaan terhadap sektor UMKM cenderung meningkat sepanjang periode 2018-2023, namun porsinya terhadap total pembiayaan masih relatif rendah, pada Desember 2023 baru mencapai 35,26%.

D. Potensi Peningkatan *Financing to Asset Ratio* (FAR) dari Industri Perusahaan Pembiayaan

Financing to Asset Ratio (FAR) adalah rasio yang mengukur seberapa besar perusahaan pembiayaan memanfaatkan asetnya untuk menyalurkan dana atau pembiayaan. Peningkatan FAR dapat mencerminkan strategi perusahaan dalam meningkatkan penggunaan asetnya untuk mendukung kegiatan pembiayaan. FAR industri perusahaan pembiayaan sepanjang periode 2017-2023 tetap terjaga di atas 80%. Namun, persebaran tingkat FAR di industri perusahaan pembiayaan belum merata dimana sebesar 50% perusahaan pembiayaan masih memiliki FAR di bawah 80%. Dengan demikian, masih terdapat potensi untuk mendorong industri perusahaan pembiayaan mencapai tingkat FAR agregat di atas 80%.

Grafik 04 *Financing to Asset Ratio* (FAR) Industri Perusahaan Pembiayaan

Sumber: OJK

Grafik 05 Persebaran Tingkat Rasio FAR Industri Perusahaan Pembiayaan

Sumber: OJK

E. Perkembangan Pesat Produk *Buy Now Pay Later* (BNPL) di Indonesia

Semakin canggihnya perkembangan teknologi saat ini memunculkan berbagai inovasi di industri keuangan, tak terkecuali pada industri perusahaan pembiayaan. Produk yang saat ini sedang berkembang salah satunya adalah BNPL. Produk BNPL mulai berkembang pada tahun 2014 yang dikeluarkan oleh salah satu perusahaan pembiayaan. Pada tahun 2023, telah terdapat 7 perusahaan pembiayaan yang memiliki produk BNPL. Kontrak pembiayaan BNPL berkembang sangat signifikan selama 5 tahun terakhir (2019-2023) dengan rata-rata peningkatan sebesar 144,35% (yoy). Kontrak pembiayaan BNPL pada Desember 2023 mendominasi sekitar 82,56% dari total kontrak pembiayaan dengan jumlah sebesar 96,80 juta kontrak. Namun, total aset penyelenggara BNPL hanya berkisar 2% dibandingkan total aset perusahaan pembiayaan secara keseluruhan.

Grafik 06 Kontrak Pembiayaan BNPL pada Perusahaan Pembiayaan (dalam jutaan kontrak)

Sumber: OJK

Dari perbandingan aset tersebut, dapat disimpulkan bahwa nilai portofolio BNPL di industri perusahaan pembiayaan masih sangat kecil dan belum memiliki pengaruh yang signifikan terhadap kinerja industri perusahaan pembiayaan secara keseluruhan. Namun demikian, potensi untuk pertumbuhan ke depan masih sangat besar, mengingat permintaan yang tinggi di masyarakat. Saat ini, belum terdapat aturan khusus mengenai produk BNPL sehingga tren penggunaan BNPL di masyarakat perlu diantisipasi oleh regulator demi memperhatikan kepentingan pelindungan konsumen.

Grafik 07 Persebaran Kontrak Pembiayaan Perusahaan Pembiayaan

Sumber: OJK

F. Praktik *Sustainable Finance* oleh Perusahaan Pembiayaan Masih Terbatas

Berdasarkan Laporan Keuangan Keberlanjutan Tahun 2022 serta data Kementerian Perindustrian bahwa telah terdapat beberapa perusahaan pembiayaan yang telah melakukan pembiayaan untuk produk *sustainable finance*, namun jumlah kontrak baru masih sangat kecil dibandingkan peluang ekspansi pasar, khususnya pada pembiayaan kendaraan listrik di Indonesia. Dari beberapa perusahaan tersebut, rata-rata porsi pembiayaan pada kendaraan listrik masih di bawah 1% berkisar kurang dari Rp100 miliar dari total pembiayaan yang disalurkan oleh masing-masing perusahaan.

Gambaran tersebut sejalan dengan penjualan Kendaraan Bermotor Listrik Berbasis Baterai (KBLBB) di Indonesia yang masih sangat rendah. Pada tahun 2022, penjualan KBLBB memiliki pangsa 1% dibandingkan dengan penjualan kendaraan bermotor lainnya di Indonesia. Namun, perkembangannya cukup menjanjikan dengan adanya berbagai program yang mendorong penggunaan KBLBB di masyarakat. Penjualan KBLBB mempunyai potensi besar untuk didorong lebih tinggi sehingga menjadi peluang bisnis bagi perusahaan pembiayaan.

Tabel 01 Porsi Penjualan KBLBB di Indonesia

Kategori	2019		2020		2021		2022		Apr-23	
	Unit	*Share*	Unit	*Share*	Unit	*Share*	Unit	*Share*	Unit	*Share*
BEV (*Battery Electric Vehicle*)	0	0,0%	125	0,0%	687	0,1%	10.327	1,0%	3.086	0,90%
HEV (*Hybrid Vehicle*)	25	0,0%	8	0,0%	46	0,0%	10	0,0%	9	0,00%
PHEV (*Plug In Hybrid Vehicle*)	787	0,1%	1.191	0,2%	2.472	0,3%	10.344	1,0%	9.279	2,70%
ICE KBH2/ LCGC	217.454	21,1%	104.650	19,7%	146.520	16,5%	158.206	15,1%	67.645	19,80%
ICE Non KBH2 (PC&CV)	814.641	78,9%	426.053	80,1%	737.477	83,1%	869.153	82,9%	261.292	76,60%
Jumlah	**1.032.907**	**100,0%**	**532.027**	**100,0%**	**887.202**	**100,0%**	**1.048.040**	**100,0%**	**341.311**	**100,00%**

Sumber: Gaikindo

G. Tingkat Inklusi dan Literasi Perusahaan Pembiayaan Masih Dapat Didorong Lebih Baik

Tingkat literasi keuangan dapat menjadi sebuah ukuran dalam menilai seberapa baik masyarakat dalam memahami produk dan layanan jasa keuangan. Sementara itu, tingkat inklusi keuangan menjadi tolak ukur dalam menilai seberapa besar masyarakat dapat mengakses dan menggunakan suatu produk dan layanan jasa keuangan. Tingkat literasi maupun inklusi keuangan dapat dipengaruhi oleh berbagai faktor. Faktor yang mempengaruhi literasi keuangan diantaranya adalah tingkat pendidikan, pengalaman, budaya maupun lingkungan. Sedangkan tingkat inklusi keuangan dapat dipengaruhi oleh pendapatan, pendidikan, lokasi, gender maupun usia.

Potensi pertumbuhan pada perusahaan pembiayaan masih sangat besar. Potensi tersebut dapat tercermin dari inklusi keuangan di Indonesia saat ini. Survei Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan (SNLIK) dari OJK mencatat tingkat inklusi keuangan nasional 2022 sebesar 85,1%, meningkat dibandingkan angka di tahun 2019, yaitu sebesar 76,2%. Berdasarkan penyedia jasa keuangan, inklusi keuangan di sektor perbankan tercatat paling tinggi, yaitu sebesar 74,0%. Sementara angka penyedia jasa keuangan lainnya termasuk lembaga pembiayaan cukup terpaut jauh. Dengan potensi perluasan pasar ke depan, ruang peningkatan inklusi keuangan perusahaan pembiayaan juga masih sangat terbuka lebar.

Tingkat literasi keuangan pada perusahaan pembiayaan secara umum meningkat dari 15,17% di tahun 2019 menjadi 25,09% di tahun 2022. Namun, jika dibandingkan dengan tingkat nasional komposit, tingkat literasi keuangan pada perusahaan pembiayaan masih relatif rendah. Begitu pula dengan tingkat inklusi keuangan pada perusahaan pembiayaan yang secara umum meningkat dari 14,56% di tahun 2019 menjadi 16,13% di tahun 2022. Jika dibandingkan dengan tingkat nasional-komposit, tingkat inklusi keuangan pada perusahaan pembiayaan juga relatif masih rendah.

Grafik 08 Tingkat Literasi dan Inklusi Keuangan

Sumber: OJK

Masih rendahnya tingkat literasi keuangan pada perusahaan pembiayaan dapat menimbulkan kerugian bagi konsumen karena keterbatasan masyarakat untuk memahami produk yang digunakan dan juga adanya penyalahgunaan kewenangan yang dilakukan oleh perusahaan pembiayaan. Jumlah pengaduan terhadap perusahaan pembiayaan yang disampaikan ke OJK terus bertambah setiap tahun, dengan jumlah pengaduan pada tahun 2022 sebanyak 2.844 pengaduan. Namun demikian, perlu diperhatikan bahwa jumlah pengaduan yang terindikasi pelanggaran selama tahun 2022 untuk perusahaan pembiayaan ternyata relatif rendah, yaitu dari 2.844 pengaduan hanya terdapat 3 pengaduan (0,11%).

Pada tahun 2023, terdapat 4.528 pengaduan dimana jenis pengaduan tertinggi sebesar 23,39% terkait dengan perilaku petugas penagihan dan selanjutnya pengaduan tertinggi kedua sebesar 23,01% terkait dengan sistem layanan informasi keuangan.

H. Implementasi Undang-Undang Nomor 4 Tahun 2023 tentang Pengembangan dan Penguatan Sektor Keuangan (UU PPSK)

Pemerintah bersama legislator telah menyusun dan menetapkan UU PPSK dengan tujuan menciptakan reformasi sektor keuangan Indonesia yang merupakan salah satu prasyarat untuk membangun perekonomian Indonesia yang dinamis, kokoh, mandiri, berkelanjutan, dan berkeadilan. Selain itu, kehadiran UU PPSK juga berguna meningkatkan kolaborasi antar pelaku sektor jasa keuangan dengan menghadirkan interkonektivitas antar lembaga sektor keuangan.

Sejalan dengan amanat UU PPSK, dalam mengantisipasi munculnya jenis lembaga pembiayaan baru di masa depan, diperlukan suatu pengaturan mengenai penyelenggaraan usaha jasa pembiayaan berbasis prinsip dan aktivitas. Untuk itu, diperlukan upaya untuk menyelaraskan berbagai pengaturan di OJK pada industri perusahaan pembiayaan, perusahaan modal ventura, dan perusahaan pembiayaan infrastruktur sebagai bagian dari penyelenggara usaha jasa pembiayaan, ke dalam satu peraturan OJK secara komprehensif.

Beberapa amanat khusus UU PPSK yang terkait dengan industri perusahaan pembiayaan antara lain:

1. Ketentuan untuk mengajukan perizinan;
2. Bentuk badan hukum penyelenggara;
3. Kepemilikan badan hukum penyelenggara;
4. Pemisahan (*spin-off*) unit usaha syariah;
5. Kepengurusan dan penilaian kemampuan dan kepatutan;
6. Sumber dana penyertaan; dan
7. Prinsip penyelenggaraan usaha.

Seluruh amanat UU PPSK terutama yang terkait dengan perusahaan pembiayaan harus menjadi salah satu bagian penting dalam penyusunan strategi dan program kerja untuk 5 tahun ke depan. *Roadmap* Perusahaan Pembiayaan ini harus sejalan dengan arah yang digariskan dalam UU PPSK.

Selain itu, UU PPSK mengenakan sanksi pidana bagi perusahaan pembiayaan yang tidak berizin dari OJK berupa pidana denda paling sedikit Rp1 miliar dan paling banyak Rp5 miliar. Dalam hal perusahaan pembiayaan mengakibatkan kerugian terhadap harta benda/kerusakan barang debitur, perusahaan pembiayaan dikenakan pidana tambahan berupa penggantian kerugian atas harta benda/kerusakan barang tersebut.

OTORITAS
JASA
KEUANGAN

BAB III
TUJUAN, PERIODE, DAN PENGGUNA *ROADMAP*

BAB III
TUJUAN, PERIODE DAN PENGGUNA *ROADMAP*

Secara umum, sebuah *roadmap* bertujuan untuk memberikan kerangka kerja spesifik dan jelas yang dapat menjadi panduan dalam pengambilan keputusan, penetapan tujuan, identifikasi berbagai *stakeholders* terkait, optimalisasi sumber daya, dan fasilitasi eksekusi rencana kerja. Penyusunan *Roadmap* Perusahaan Pembiayaan oleh OJK bersama asosiasi dan *stakeholders* lainnya memiliki beberapa tujuan utama antara lain:

1. Membantu seluruh *stakeholders* termasuk regulator dan perusahaan pembiayaan dalam menentukan arah pengembangan perusahaan pembiayaan ke depan. *Roadmap* Perusahaan Pembiayaan memberikan *stakeholders* arah tujuan yang jelas dan program kerja kunci untuk mencapai tujuan tersebut;
2. Membantu para *stakeholders* dalam menyusun target pencapaian yang spesifik dan program kerja prioritas berdasarkan ketersediaan sumber daya yang dimiliki. Keterbatasan sumber daya memerlukan keputusan mengenai cara alokasi sumber daya kepada program-program kerja yang bersifat kritikal dan *impactful*;
3. Memberikan alat komunikasi visual dan naratif yang memungkinkan berbagai *stakeholders* dapat memahami arah dan rencana pengembangan perusahaan pembiayaan ke depan;
4. Memudahkan perencanaan dan alokasi sumber daya yang dimiliki sesuai dengan target waktu dan urutan program kerja strategis yang ditetapkan; dan
5. Memberikan kerangka kerja untuk mengukur dan *tracking progress* pencapaian dari setiap program kerja yang telah ditetapkan.

Meskipun disusun secara terstruktur, *Roadmap* Perusahaan Pembiayaan ini bersifat adaptif dan fleksibel dalam mengakomodasi setiap perubahan signifikan yang terjadi baik di industri perusahaan pembiayaan maupun OJK. Dengan demikian, *roadmap* ini adalah *living document* yang senantiasa akan terbuka untuk penyesuaian dalam jangka waktu lima tahun ke depan. Pelaksanaan *Roadmap* Perusahaan Pembiayaan ini akan dievaluasi secara reguler agar OJK dan *stakeholders* terkait dapat memastikan seluruh program kerja telah berjalan dengan baik untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan.

Horizon waktu dari *Roadmap* Perusahaan Pembiayaan ini yaitu 5 tahun, 2024 sampai dengan 2028. Seluruh program kerja disusun per tahun agar dapat mengoptimalkan penggunaan sumber daya yang dimiliki. Pada akhir tahun ke lima, seluruh program kerja diharapkan dapat terlaksana sesuai harapan dan tujuan pengembangan perusahaan pembiayaan yang ditargetkan dapat tercapai.

Roadmap Perusahaan Pembiayaan ini diharapkan dapat bermanfaat bagi berbagai *stakeholders* terkait antara lain OJK selaku regulator, pihak pelaku usaha di perusahaan pembiayaan, para asosiasi, akademisi, dan kementerian/lembaga terkait lainnya.

BAB IV
PROSES PENYUSUNAN *ROADMAP*

BAB IV
PROSES PENYUSUNAN *ROADMAP*

Penyusunan *Roadmap* Perusahaan Pembiayaan dilakukan dengan melibatkan berbagai *stakeholders*. Diharapkan, setiap *stakeholders* akan memiliki *sense of belonging* atas *Roadmap* Perusahaan Pembiayaan ini sehingga setiap strategi dan rencana kerja dapat didukung oleh seluruh *stakeholders*.

OJK bekerja sama dengan APPI sebagai mitra utama (*co-author*) dalam penyusunan *Roadmap* Perusahaan Pembiayaan. OJK telah mengundang APPI untuk menyampaikan kondisi terkini dan tantangan yang dihadapi serta rencana pengembangan perusahaan pembiayaan ke depan. Dalam kesempatan tersebut disampaikan juga konsep *roadmap* pengembangan perusahaan pembiayaan yang telah disusun APPI. Konsep *roadmap* dari APPI akan dikombinasikan dengan konsep *roadmap* yang disusun OJK menjadi satu konsep *roadmap* utuh yang komprehensif. Dengan demikian, OJK telah memasukkan aspirasi dari perwakilan pelaku usaha jasa keuangan dalam penyusunan *Roadmap* Perusahaan Pembiayaan.

Proses lain dalam melengkapi penyusunan *Roadmap* Perusahaan Pembiayaan yaitu dengan mengadakan *focus group discussion* dengan berbagai elemen dalam ekosistem perusahaan pembiayaan yaitu perbankan, lembaga pembiayaan lain, asosiasi kendaraan bermotor dan perwakilan OJK bidang perbankan dan pasar modal. Perbankan diundang sebagai lembaga penyedia sumber pendanaan utama bagi perusahaan pembiayaan. Asosiasi kendaraan bermotor diundang untuk memberikan gambaran mengenai prospek pasar otomotif lima tahun mendatang. Sektor otomotif saat ini merupakan portofolio utama dari perusahaan pembiayaan. Lembaga penyedia jasa keuangan khusus properti diundang sebagai salah satu mitra bisnis perusahaan pembiayaan untuk memberikan gambaran mengenai pasar pembiayaan properti.

Dalam melengkapi proses penyusunan *Roadmap* Perusahaan Pembiayaan, OJK juga turut menyertakan analisis dari persepsi konsumen sebagai pengguna jasa keuangan perusahaan pembiayaan. Dalam rangka mendapatkan persepsi

konsumen, telah dilakukan survei kepada konsumen terkait layanan perusahaan pembiayaan. Dalam melakukan survei dan analisis tersebut, OJK dibantu oleh konsultan yang telah berpengalaman melakukan survei dan memiliki *database* konsumen yang besar.

Dalam rangka *quality assurance*, konsep *Roadmap* Perusahaan Pembiayaan juga direviu oleh pihak eksternal dan melalui proses *public exposure*. Pihak eksternal yang memberikan reviu yaitu World Bank dan Prospera. Proses reviu ini diharapkan akan menghasilkan konsep *Roadmap* Perusahaan Pembiayaan yang berkualitas dan memberikan manfaat yang sebesar-besarnya bagi para *stakeholders*.

Roadmap Perusahaan Pembiayaan juga harus selaras dengan beberapa dokumen *roadmap* lainnya yang telah dirilis antara lain *roadmap* OJK, *roadmap* perbankan, *roadmap* pasar modal, *roadmap* perasuransian, *roadmap* keuangan berkelanjutan, *roadmap* SDM Lembaga Jasa Keuangan dan Masterplan Ekonomi Syariah Indonesia. Keselarasan *Roadmap* Perusahaan Pembiayaan dengan beberapa *roadmap* lainnya tersebut mencerminkan adanya interkonektivitas bisnis industri perusahaan pembiayaan dengan berbagai industri di sektor jasa keuangan.

Keterkaitan industri perusahaan pembiayaan dengan sektor perbankan adalah sebagian besar pendanaan perusahaan pembiayaan berasal dari pinjaman perbankan. Keterkaitan dengan pasar modal adalah perusahaan pembiayaan dapat memanfaatkan berbagai instrumen di pasar modal sebagai opsi sumber pendanaan. Kemudian, keterkaitan dengan asuransi dan penjaminan adalah bisnis perusahaan pembiayaan memerlukan dukungan produk asuransi pembiayaan dan penjaminan pembiayaan untuk mendorong pertumbuhan bisnisnya. Peran pembiayaan syariah masih sangat rendah dibandingkan pembiayaan konvensional. Adanya Masterplan Ekonomi Syariah Indonesia diharapkan dapat semakin mendorong terciptanya pasar pembiayaan syariah. Perusahaan pembiayaan syariah diharapkan dapat lebih kreatif untuk menghadirkan produk-produk pembiayaan yang sesuai dengan ekosistem ekonomi syariah sebagaimana yang disampaikan dalam Masterplan Ekonomi Syariah Indonesia. Pengembangan industri kendaraan listrik berbasis baterai dari hulu sampai hilir, merupakan segmen yang mulai berkembang dan membutuhkan banyak pembiayaan sebagaimana tercantum dalam *Roadmap* Keuangan Berkelanjutan.

BAB V
GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN PEMBIAYAAN

BAB V
GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN PEMBIAYAAN

A. Profil dan Kinerja Perusahaan Pembiayaan di Indonesia

Profil perusahaan pembiayaan periode Desember 2023 terdapat 147 perusahaan dengan jumlah pelaku konvensional sebanyak 144 perusahaan dimana 27 perusahaan diantaranya memiliki unit usaha syariah dan jumlah pelaku syariah sebanyak 3 perusahaan dengan total aset sebesar Rp552,89 triliun. Jumlah piutang pembiayaan total yang disalurkan kepada masyarakat sebesar Rp470,86 triliun dengan jumlah kontrak sebanyak 96,80 juta kontrak.

Gambar 02 Profil Industri Perusahaan Pembiayaan

(*) Hasil perhitungan HHI adalah sebesar 349. Mengacu kepada standar perhitungan HHI, angka tersebut tergolong kepada kategori konsentrasi pasar yang rendah.
Sumber: OJK, data periode Desember 2023

Apabila melihat tren jangka panjang perusahaan pembiayaan sejak tahun 2000 sampai dengan tahun 2023, baik piutang pembiayaan, aset maupun profit, secara umum menunjukkan pertumbuhan yang positif. Perusahaan pembiayaan masih terus mencatatkan pertumbuhan positif saat menghadapi kenaikan harga Bahan Bakar Minyak (BBM) pada tahun 2006 dan krisis keuangan global pada tahun 2008-2009. Tahun 2013 sempat menjadi puncak pertumbuhan perusahaan pembiayaan. Namun, penghapusan subsidi BBM pada tahun 2015 membuat perusahaan pembiayaan cukup tertekan dalam seiring dengan turunnya penjualan motor dan mobil.

Sempat terjadi perlambatan pertumbuhan pembiayaan pada periode 2017-2018. Hal ini disebabkan adanya praktik penjaminan ganda (*double pledging*) dan pembiayaan ganda (*double financing*). Adanya praktik tersebut membuat kepercayaan bank terhadap perusahaan pembiayaan menurun sehingga

perusahaan pembiayaan kesulitan mendapat pendanaan. APPI kemudian membentuk PT. Rapi Utama Indonesia (Rapindo) pada akhir 2018. Rapindo merupakan lembaga pencatatan aset yang dibentuk sebagai salah satu alat mitigasi risiko dalam menghindari *double pledging* dan risiko pemalsuan identitas calon debitur.

Sempat kembali tumbuh, perusahaan pembiayaan kemudian mengalami kontraksi cukup dalam setelah terkena badai pandemi Covid-19 pada tahun 2020. Seiring berbagai upaya pemulihan ekonomi yang dilakukan pemerintah, perusahaan pembiayaan kembali mulai menunjukkan perkembangan positif.

Grafik 09 Penyaluran Pembiayaan Industri Perusahaan Pembiayaan di Indonesia

Sumber: Kementerian Keuangan, BI, OJK, APPI

Cukup menarik untuk dicatat bahwa jumlah perusahaan pembiayaan mengalami penurunan yang cukup konsisten sejak tahun 2016. Pada Desember 2023, jumlah perusahaan pembiayaan tercatat sebanyak 147 perusahaan, dibandingkan dengan sekitar 200 perusahaan pada 2016. Penurunan jumlah perusahaan pembiayaan selama periode tersebut disebabkan adanya perusahaan pembiayaan yang dikenakan sanksi berupa pencabutan izin usaha. Sepanjang tahun 2017 sampai dengan 2023, terdapat 46 perusahaan pembiayaan yang dikenakan sanksi berupa pencabutan izin usaha yang disebabkan antara lain sebagai tindak lanjut pemeriksaan yang dilakukan oleh OJK, serta pengembalian izin usaha karena sudah tidak beroperasi sebagai perusahaan pembiayaan maupun dampak dari *merger*. Selain dari tindak lanjut pemeriksaan, pencabutan izin usaha juga dikenakan kepada perusahaan pembiayaan yang tidak mematuhi ketentuan permodalan berupa ekuitas minimum. Berdasarkan data per Desember 2023, terdapat 6 perusahaan pembiayaan yang masih belum memenuhi ketentuan ekuitas minimum sebesar Rp100 miliar dan saat

ini sedang dalam monitoring penyampaian maupun pelaksanaan *action plan* untuk pemenuhan ekuitas minimum. Terdapat pula 1 perusahaan pembiayaan konvensional yang melakukan konversi menjadi perusahaan pembiayaan syariah. Selanjutnya, sepanjang tahun 2017 sampai dengan 2023, terdapat 4 perusahaan yang telah mendapatkan izin untuk melaksanakan kegiatan usahanya sebagai perusahaan pembiayaan dari OJK.

Grafik 10 Jumlah Perusahaan Pembiayaan

Sumber: OJK

Meskipun secara jumlah perusahaan mengalami penurunan, namun kinerja perusahaan pembiayaan ini mengalami pertumbuhan dalam dua dekade terakhir. Nilai aset dan liabilitas perusahaan pembiayaan periode 2007-2021 menunjukkan tren peningkatan dengan naik hampir tiga kali lipat. Pengecualian dilakukan terhadap kondisi dua tahun terakhir yang terdampak pandemi Covid-19.

Penurunan ini sejalan dengan menurunnya penjualan mobil dan motor pada periode tersebut. Sebagai objek pembiayaan terbesar, tentunya menurunnya penjualan tersebut berdampak langsung terhadap perusahaan pembiayaan. Sejak 2005, penjualan motor dan mobil mengalami tren meningkat. Namun pandemi Covid-19 sejak 2020 memukul perekonomian sehingga penjualan mobil dan motor pun turut turun drastis.

Grafik 11 Perbandingan Penjualan Motor dan Mobil

Sumber: BPS

Jumlah pelaku perusahaan pembiayaan per Desember 2023 sebanyak 147 perusahaan. Terdiri dari 144 perusahaan pembiayaan konvensional dan 3 perusahaan pembiayaan syariah. Jumlah jaringan kantor perusahaan pembiayaan sebanyak 147 kantor pusat, 5.884 kantor cabang, dan 1.995 kantor selain kantor cabang.

Tabel 02 Jumlah Jaringan Kantor Perusahaan Pembiayaan Tahun 2017 – 2023

Keterangan	Des-17	Des-18	Des-19	Des-20	Des-21	Des-22	Des-23
Jumlah Pelaku Perusahaan Pembiayaan	**193**	**185**	**184**	**176**	**161**	**153**	**147**
Perusahaan Pembiayaan Konvensional	190	182	179	171	156	149	144
Perusahaan Pembiayaan Syariah	3	3	5	5	5	4	3
Jumlah Jaringan Kantor	**6.972**	**7.420**	**7.799**	**8.173**	**8.061**	**8.206**	**8.036**
Kantor Pusat	193	185	184	176	161	153	147
Kantor Cabang	5.641	5.827	5.938	6.258	6.150	6.018	5.884
Kantor selain Kantor Cabang	1.138	1.408	1.677	1.739	1.750	2.035	1.995

Sumber: OJK

Perusahaan Pembiayaan

Berdasarkan data OJK, perusahaan pembiayaan sejak tahun Desember 2017 sampai dengan Desember 2019 memiliki tren pertumbuhan aset yang positif. Sejalan dengan perkembangan aset, piutang pembiayaan juga memiliki tren pertumbuhan positif. Namun demikian, pandemi Covid-19 yang terjadi sejak tahun 2020 juga berdampak terhadap kinerja perusahaan pembiayaan. Pembatasan sosial berskala besar yang menyebabkan berkurangnya mobilitas masyarakat disertai dengan penurunan daya beli masyarakat menjadi beberapa penyebab terhadap pertumbuhan negatif aset dan piutang pembiayaan perusahaan pembiayaan pada tahun 2020 dan 2021. Pada Desember 2020 dan Desember 2021, nilai aset perusahaan pembiayaan mengalami penurunan dibandingkan tahun sebelumnya, masing-masing sebesar -11,98% dan -5,03%.

Pada posisi 31 Desember 2022, total aset perusahaan pembiayaan kembali naik sebesar 12,65% (yoy) dari Rp433,11 triliun menjadi Rp487,92 triliun. Kenaikan aset industri perusahaan pembiayaan dimaksud sejalan dengan pertumbuhan piutang pembiayaan *netto* pada Desember 2022 naik sebesar 14,17% (yoy) dari Rp364,23 triliun pada per Desember 2021 menjadi Rp415,86 triliun per Desember 2022. Pada periode Desember 2023, aset dan piutang pembiayaan terus tumbuh masing-masing sebesar 13,32% dan 13,23% (yoy).

Tabel 03 Perkembangan Kinerja Keuangan Perusahaan Pembiayaan

Keterangan	Des-17	Des-18	Des-19	Des-20	Des-21	Des-22	Des-23
Total Aset (Miliar Rp)	477.166,15	504.762,75	518.138,22	456.061,11	433.107,85	487.919,17	552.886,98
Piutang Pembiayaan Netto (Miliar Rp)	414.836,35	436.266,75	452.216,44	369.758,11	364.231,51	415.864,27	470.863,49

Keterangan	Des-17	Des-18	Des-19	Des-20	Des-21	Des-22	Des-23
Sumber Pendanaan (Miliar Rp)	335.854,88	356.579,39	347.679,98	288.054,03	265.544,47	305.807,93	358.528,69
NPF *Gross*	2,96%	2,71%	2,40%	4,01%	3,53%	2,32%	2,44%
NPF *Netto*	0,93%	0,69%	0,41%	1,61%	1,16%	0,58%	0,64%
Gearing Ratio	2,99	2,99	2,61	2,15	1,98	2,07	2,26
FAR	86,94%	86,43%	87,28%	81,08%	84,10%	85,23%	85,16%
ROA	4,03%	4,34%	4,79%	1,99%	4,51%	5,67%	5,58%
BOPO	81,46%	80,72%	78,93%	91,09%	80,63%	75,64%	76,89%

Sumber: OJK

Tahun 2020 merupakan tahun yang cukup berat bagi industri perusahaan pembiayaan. Kebijakan pemberlakuan PPKM dalam rangka menghambat laju pertumbuhan pandemi Covid-19 berdampak cukup signifikan terhadap penurunan kemampuan daya beli masyarakat dan penurunan permintaan terhadap produk dan jasa, termasuk *demand* atas pembiayaan otomotif. Saat ini, pembiayaan otomotif masih menjadi kontributor terbesar dalam portofolio perusahaan pembiayaan. Pembatasan kegiatan masyarakat juga berdampak negatif kepada masyarakat dan usaha debitur perusahaan pembiayaan, sehingga memengaruhi kemampuan debitur untuk melakukan pembayaran angsuran maupun pelunasan pinjamannya. Pelaku industri perusahaan pembiayaan dihadapkan pada realita adanya kenaikan kualitas piutang pembiayaan bermasalah atau *non-performing financing* (NPF), yang tercermin dari rasio NPF *gross* dan NPF *net*. NPF *gross* tahun 2020 meningkat menjadi 4,01% dibandingkan tahun 2019 yang masih sebesar 2,40% dan rasio NPF *netto* tahun 2020 menjadi 1,61% dari sebelumnya sebesar 0,41% pada tahun 2019. Dari sisi operasional, kebijakan *work from home* dan pembatasan kegiatan masyarakat berskala besar juga menimbulkan kendala bagi perusahaan dalam melakukan proses pemasaran serta penagihan terhadap debitur yang belum melakukan pembayaran angsuran atau pelunasan pinjaman sesuai periode yang telah disepakati. Seiring dengan pemulihan ekonomi, kinerja pembiayaan berangsur membaik yang turut tercermin dari perbaikan angka NPF *gross* pada tahun 2022 dan 2023 menjadi sebesar 2,32% dan 2,44%, sementara NPF *net* pada tahun 2022 dan 2023 masing-masing sebesar 0,58% dan 0,64%.

Industri perusahaan pembiayaan diberikan ruang untuk dapat memanfaatkan berbagai program dan kebijakan yang difasilitasi oleh pemerintah dan OJK selaku regulator dari industri jasa keuangan di Indonesia melalui Program Pemulihan Ekonomi Nasional (PEN) yang diantaranya memberikan fasilitas berupa subsidi bunga, khususnya untuk membantu sektor UMKM serta penerbitan kebijakan *Countercyclical* Dampak Penyebaran *Coronavirus Disease* 2019 bagi Lembaga Jasa Keuangan Non-Bank yang diantaranya memberikan ruang kepada perusahaan pembiayaan untuk dapat melakukan restrukturisasi piutang pembiayaan. Sampai dengan tanggal 3 Januari 2022, telah terdapat pengajuan permohonan restrukturisasi dari debitur terkait dengan dampak wabah Covid-19 dengan

jumlah kontrak sebanyak 5.837.928 kontrak dengan total *outstanding* pokok sebesar Rp189,53 triliun dan bunga sebesar Rp51,15 triliun, serta perbaikan kualitas piutang pembiayaan bermasalah yang ditandai dengan penurunan nilai rasio NPF pada Desember 2022 menjadi sebesar 2,32% dari sebelumnya sebesar 3,53% pada akhir tahun 2021.

Kondisi pandemi Covid-19 dan kebijakan PPKM yang telah berlangsung selama 3 tahun terakhir memberikan dampak tekanan yang cukup berat terhadap likuiditas perusahaan pembiayaan, khususnya pada kecukupan sumber dana perusahaan pembiayaan untuk melakukan penyaluran pembiayaan dan kegiatan operasional lainnya. Jumlah pendanaan yang diterima oleh perusahaan pembiayaan menurun sejak tahun 2019 hingga tahun 2021. Per Desember 2020, jumlah sumber pendanaan menurun sebesar Rp59,63 triliun atau sebesar -17,15% (yoy), sedangkan per Desember 2021 jumlah sumber pendanaan menurun sebesar Rp22,51 triliun atau sebesar -7,81% (yoy). Per Desember 2023, jumlah pendanaan kembali meningkat sebesar Rp52,72 triliun atau sebesar 17,24% (yoy) sejalan dengan pulihnya perekonomian pasca pandemi. Pada periode Desember 2023, sumber pendanaan sebagian besar didapatkan dari Bank sebanyak Rp268,70 triliun atau 91,19% dari seluruh pendanaan yang diterima industri pembiayaan.

Pada Desember 2023, pembiayaan yang disalurkan oleh perusahaan pembiayaan didominasi oleh kegiatan usaha pembiayaan multiguna (konsumtif) dan pembiayaan investasi masing-masing sebesar Rp245,22 triliun (52,08%) dan Rp154,35 triliun (32,79%). Selanjutnya, kegiatan usaha pembiayaan modal kerja, pembiayaan lainnya berdasarkan persetujuan OJK dan pembiayaan berdasarkan prinsip Syariah memiliki proporsi berturut-turut sebesar Rp45,56 triliun (9,67%), Rp0,82 triliun (0,17%), dan Rp24,91 triliun (5,29%).

Pada periode Desember 2023, barang konsumsi menjadi objek yang paling banyak dibiayai (68,12%). Sementara itu, berdasarkan jenis objek pembiayaan, 77,26% dari total piutang ini berasal dari penjualan kendaraan bermotor (baik roda dua dan roda empat baru dan bekas), mobil pengangkutan dan juga alat berat.

Dominannya pembiayaan untuk kendaraan bermotor mempunyai dampak yang cukup signifikan terhadap identitas perusahaan pembiayaan selama ini. Secara umum, ada 3 kategori perusahaan pembiayaan yang ada di Indonesia saat ini, yang bisa dibedakan menurut afiliasi mereka yaitu perusahaan yang mempunyai afiliasi dengan perusahaan penyedia kendaraan bermotor (*dealer*), perusahaan yang berafiliasi dengan perbankan (dalam ataupun luar negeri), dan juga perusahaan yang independen/non-afiliasi. Perusahaan pembiayaan yang terafiliasi dengan *dealer* menjadi kelompok terbesar dibandingkan dua kelompok lainnya.

Perusahaan Pembiayaan Syariah

Jumlah perusahaan pembiayaan syariah dari tahun 2017 sampai dengan 2023 secara umum menunjukkan penurunan sebanyak 6 perusahaan. Selama periode tersebut, terdapat penutupan 7 UUS, namun di sisi lain terdapat peningkatan jumlah perusahaan pembiayaan *full-fledged* syariah sebanyak 1 perusahaan. Pada Desember 2023, terdapat penutupan 1 pelaku *full-fledged* syariah sehingga terjadi penurunan kembali jumlah pelaku di industri perusahaan pembiayaan syariah. Penurunan jumlah tersebut disebabkan adanya penutupan beberapa UUS. Beberapa faktor penyebab penutupan UUS selama kurun waktu 5 tahun terakhir, antara lain: (1) adanya pengembalian izin UUS karena perusahaan konvensional sebagai induknya tidak melanjutkan kegiatan usaha syariah, (2) adanya konversi perusahaan konvensional menjadi syariah, dan (3) adanya penggabungan UUS, serta (4) adanya pencabutan izin UUS disebabkan terdapat pelanggaran ketentuan yang berlaku. Adapun penambahan perusahaan pembiayaan *full-fledged* syariah terjadi karena adanya pendirian perusahaan baru dan adanya perusahaan hasil konversi. Berdasarkan data statistik pada posisi Desember 2023, secara keseluruhan, baik *full-fledged* maupun UUS, terdapat 30 perusahaan pembiayaan yang beroperasi berdasarkan prinsip syariah, yang terdiri atas 3 perusahaan berbentuk *full-fledged* dan 27 perusahaan berbentuk UUS.

Tabel 04 Perkembangan Jumlah Perusahaan Pembiayaan Syariah

Pelaku	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Full-fledged	3	3	5	5	5	4	3
UUS	34	32	29	28	28	27	27
Total	**37**	**35**	**34**	**33**	**33**	**31**	**30**

Sumber: OJK

Total aset perusahaan pembiayaan syariah mengalami tren penurunan dari Desember 2017 sampai dengan Desember 2020. Penurunan total aset pada kurun waktu tersebut disebabkan beberapa faktor, yaitu: (1) turunnya jumlah piutang pembiayaan disebabkan jumlah pelunasan piutang yang lebih besar (*run off*) dibandingkan dengan jumlah penyaluran piutang baru, terlebih pada saat pandemi Covid-19, (2) turunnya jumlah pendanaan syariah sebagai akibat jatuh tempo pelunasan, (3) turunnya jumlah perusahaan pembiayaan syariah sebagai akibat adanya beberapa penutupan UUS. Sementara, per posisi 31 Desember 2022, total aset meningkat sebesar 30,30% (yoy) dari Rp16,79 triliun menjadi Rp21,88 triliun. Peningkatan tersebut terutama disebabkan kondisi ekonomi yang membaik dibandingkan tahun 2020.

Hal yang sama terjadi pada jumlah piutang pembiayaan. Piutang pembiayaan juga memiliki tren penurunan dari Desember 2017 sampai dengan Desember 2020. Selanjutnya, piutang pembiayaan mengalami peningkatan sebesar 37,65% (yoy) dari Rp13,56 triliun di Desember 2021 menjadi Rp18,66 triliun pada Desember 2022 dan pada posisi Desember 2023 piutang pembiayaan mencapai Rp 24,91 triliun.

Tabel 05 Perkembangan Kinerja Keuangan Perusahaan Pembiayaan Syariah

Keterangan	Des-17	Des-18	Des-19	Des-20	Des-21	Des-22	Des-23
Total Aset (Miliar Rp)	32.256,57	22.179,29	20.016,32	15.331,28	16.789,79	21.878,70	30.420,21
Piutang Pembiayaan Netto (Miliar Rp)	28.645,49	19.297,24	15.987,44	11.610,47	13.556,91	18.661,42	24.908,55
Sumber Pendanaan (Miliar Rp)	20.060,17	13.648,23	8.434,04	5.482,33	5.710,18	9.043,00	9.781,43
NPF *Gross*	5,19%	5,30%	7,49%	2,46%	1,59%	1,38%	1,79%
NPF *Netto*	1,14%	1,09%	1,03%	1,10%	0,69%	0,78%	0,96%
Gearing Ratio	2,70	2,74	1,31	0,84	0,80	1,01	1,13
FAR	88,81%	87,01%	79,87%	75,73%	80,74%	85,29%	81,64%
ROA	7,01%	8,75%	7,77%	5,88%	7,01%	8,44%	11,48%
BOPO	72,44%	71,57%	71,78%	77,56%	71,11%	66,44%	66,12%
Market Share	6,76%	4,39%	3,86%	3,36%	3,88%	4,48%	5,50%

Sumber: OJK

NPF merupakan rasio kualitas aset pembiayaan bermasalah, yaitu kolektibilitas terdiri dari aset produktif dengan kualitas kurang lancar, diragukan, dan/atau macet dibandingkan dengan total aset produktif. Peningkatan NPF *gross* pada tahun 2019 didominasi produk pembiayaan *murabahah*. Namun demikian, pencadangan yang dilakukan oleh perusahaan cukup konservatif sehingga NPF *net* dapat memenuhi ketentuan, yaitu paling tinggi sebesar 5%. Penurunan NPF *gross* pada tahun 2020 dan 2021 disebabkan adanya penurunan *outstanding* pembiayaan serta adanya relaksasi sebagai dampak Covid-19, salah satunya berupa restrukturisasi aset produktif sehingga kualitas aset produktif mengalami perbaikan. Sementara, pada Desember 2023 NPF *gross* dan NPF *net* perusahaan pembiayaan syariah masing-masing sebesar 1,79% dan 0,96%.

Pangsa pasar (*market share*) perusahaan pembiayaan syariah terhadap total aset perusahaan pembiayaan mengalami penurunan seiring dengan penurunan aset perusahaan pembiayaan syariah pada periode Desember 2017 sampai Desember 2020. Adapun pada Desember 2023 pangsa pasar perusahaan pembiayaan syariah sebesar 5,50%. Pada dasarnya, penurunan pangsa pasar sangat dipengaruhi oleh strategi perusahaan pembiayaan dalam penyaluran pembiayaan dan pemahaman masyarakat akan produk keuangan syariah. Menyikapi hal tersebut, tetap perlu dilakukan peningkatan literasi keuangan syariah yang dilakukan secara simultan antara industri dengan OJK yang pada gilirannya akan meningkatkan inklusi keuangan syariah.

Grafik 12 Pangsa Pasar Perusahaan Pembiayaan Syariah

Sumber: OJK

B. Ekosistem Perusahaan Pembiayaan Indonesia

Gambar 03 Ekosistem Industri Perusahaan Pembiayaan di Indonesia

Berdasarkan gambar di atas, terdapat beberapa elemen yang terkait dengan penyelenggaraan industri perusahaan pembiayaan di Indonesia, yaitu:

1. Sumber Pendanaan yang dapat berasal dari sektor perbankan, sektor pasar modal, atau sumber lainnya. Perusahaan pembiayaan memperoleh pendanaan yang berasal dari:
   a. Penambahan modal disetor (non-IPO);
   b. Pinjaman Bank dalam bentuk *executing loan*, *joint financing*, *channeling*;
   c. Pasar Modal dalam bentuk penerbitan surat berharga (Obligasi dan MTN);
   d. Pinjaman subordinasi; dan
   e. Sumber lain: pinjaman dari lembaga pemerintah, bank, IKNB, lembaga, dan/atau badan usaha lain.
2. Pengguna layanan atau produk pembiayaan, yaitu individu atau badan usaha. Jenis pembiayaan yang dapat diberikan, yaitu pembiayaan investasi, modal kerja, multiguna, syariah, dan/atau kegiatan usaha pembiayaan lain berdasarkan persetujuan OJK.
3. Regulator merupakan lembaga yang melakukan fungsi, tugas, dan wewenang untuk mengatur dan mengawasi kegiatan perusahaan pembiayaan termasuk melakukan edukasi dan pelindungan konsumen, yaitu OJK.
4. Lembaga pengelola risiko merupakan lembaga atau pihak yang memberikan dukungan bagi perusahaan pembiayaan dalam mengelola maupun memitigasi risiko dalam kegiatan usaha perusahaan pembiayaan. Lembaga ini terdiri dari Kementerian Hukum dan Hak Asasi Manusia (fidusia), perusahaan asuransi dan/atau lembaga penjamin.
5. Infrastruktur mitigasi risiko yang dibangun secara *ex-ante* dan *ex-post*. Adapun infrastruktur mitigasi risiko *ex-ante* dilakukan dalam rangka mencegah debitur macet, perusahaan pembiayaan melakukan pengecekan data dan profil debitur melalui Dukcapil, lembaga *rating* kredit (Pefindo), SLIK, dan *asset registry* (Rapindo), sedangkan infrastruktur mitigasi risiko *ex-post* dilakukan dengan optimalisasi pusat data internal untuk melakukan penagihan dan optimalisasi penggunaan pusat data eksternal untuk eksekusi agunan.

OTORITAS
JASA
KEUANGAN

BAB VI
TANTANGAN DAN ARAH PENGEMBANGAN

BAB VI
TANTANGAN DAN ARAH PENGEMBANGAN

Pengembangan perusahaan pembiayaan akan menghadapi berbagai tantangan, baik dari internal maupun eksternal industri. Setiap tantangan dimaksud juga disertai dengan berbagai peluang yang dapat dimanfaatkan dalam meningkatkan kinerja perusahaan pembiayaan.

1. Pendanaan

Dewasa ini, peran perusahaan pembiayaan dalam menggerakkan ekonomi semakin penting di kalangan masyarakat. Berbagai keuntungan dan kemudahan yang ditawarkan lembaga pembiayaan menjadi daya tarik tersendiri. Keunggulan pembiayaan yang disalurkan oleh perusahaan pembiayaan dibandingkan perbankan antara lain prosedur yang lebih sederhana, proses persetujuan umumnya lebih cepat, dan persyaratan pengajuan pembiayaan umumnya lebih mudah dibanding perbankan.

Perusahaan pembiayaan membutuhkan pendanaan dari pihak ketiga selain penggunaan dari modal sendiri untuk menyalurkan pembiayaan. Berbeda dengan bank, perusahaan pembiayaan tidak diizinkan untuk menarik dana secara langsung dari masyarakat (giro, tabungan, deposito) dan memberikan jaminan. Dengan demikian, selain berasal dari pinjaman bank, industri keuangan non bank, lembaga pemerintah, lembaga dan/atau badan usaha lain, perusahaan pembiayaan hanya dapat memperoleh pendanaan berupa penambahan modal disetor tidak melalui penawaran umum saham, pinjaman subordinasi, sekuritisasi aset, penerbitan efek melalui penawaran umum, dan/atau penerbitan efek bersifat utang tidak melalui penawaran umum. Adapun sumber pendanaan yang berasal dari penerbitan efek wajib terlebih dahulu memperoleh persetujuan dari OJK, sebagaimana telah diatur secara lebih rinci dalam Peraturan OJK Nomor 35/POJK.05/2018 tentang Penyelenggaraan Usaha Perusahaan Pembiayaan dan Peraturan OJK Nomor 10/POJK.05/2019 tentang Penyelenggaraan Usaha Perusahaan Pembiayaan Syariah dan Unit Usaha Syariah Perusahaan Pembiayaan.

Pada periode Desember 2023, jumlah pendanaan yang diterima oleh perusahaan pembiayaan sebesar Rp358,53 triliun. Pinjaman yang bersumber dari pinjaman perbankan, lembaga jasa keuangan non bank dan lainnya sebesar Rp295,28 triliun atau sebesar 82,36% dan dari penerbitan surat berharga baik dalam bentuk *Medium Term Notes* (MTN), obligasi dan sukuk sebesar Rp63,25 triliun atau sebesar 17,64% dari total pendanaan. Pada periode Desember 2023, terdapat 4 perusahaan pembiayaan yang telah menerbitkan MTN, 20 perusahaan yang telah menerbitkan obligasi serta 1 perusahaan yang menerbitkan sukuk.

Grafik 13 Tren Porsi Sumber Pendanaan Perusahaan Pembiayaan (Miliar Rupiah)

Sumber: OJK

Komposisi sumber pendanaan pada posisi Desember 2023, pinjaman dalam negeri perusahaan pembiayaan sebagian besar berasal dari perbankan dimana porsinya mencapai 96,66%. Komposisi serupa juga terdapat pada pinjaman luar negeri perusahaan pembiayaan yang didominasi oleh pinjaman perbankan dengan porsi sebesar 66,65%. Beberapa perusahaan pembiayaan juga menilai bahwa prosedur perolehan sumber pendanaan melalui penerbitan obligasi dan MTN masih belum semudah dan secepat pinjaman perbankan. Hal itulah yang menyebabkan pinjaman perbankan masih mendominasi sumber pendanaan bagi perusahaan pembiayaan.

Grafik 14 Porsi Sumber Pendanaan Dalam dan Luar Negeri Perusahaan Pembiayaan Posisi Desember 2023

Sumber: OJK

Pemberian kredit dari sektor perbankan dalam beberapa tahun belakangan mengalami penurunan yang disebabkan oleh menurunnya tingkat kepercayaan perbankan kepada perusahaan pembiayaan. Faktor yang menjadi pemicu adalah kasus *multiple pledging* yang dilakukan oleh perusahaan pembiayaan yang dilakukan beberapa tahun yang lalu. Selain itu, kondisi pandemi Covid-19

dan kebijakan PPKM dalam 2 tahun terakhir memberikan dampak tekanan yang cukup berat terhadap likuiditas perusahaan pembiayaan, khususnya pada kecukupan sumber dana perusahaan pembiayaan untuk melakukan penyaluran pembiayaan dan kegiatan operasional lainnya. Tingginya permintaan restrukturisasi debitur kepada perusahaan pembiayaan turut memaksa perusahaan untuk mengajukan permohonan restrukturisasi kepada kreditur atau pemberi dana. Namun demikian, selama masa pandemi, bank menjadi lebih selektif dalam memberikan pinjaman kepada perusahaan pembiayaan, khususnya kepada perusahaan yang tidak memiliki afiliasi dengan perbankan. Hal dimaksud mengakibatkan pemberian kredit yang berasal dari bank menurun, sehingga berdampak pada kegiatan operasional perusahaan pembiayaan.

Sumber pendanaan yang diterima perusahaan pembiayaan syariah pada Desember 2023 didominasi oleh pendanaan yang diterima dari dalam negeri, yaitu sebesar Rp9,45 triliun atau 73,25%. Total sumber pendanaan mengalami peningkatan sebesar 42,65% (yoy) dibandingkan dengan Desember 2022.

Grafik 15 Perkembangan Sumber Pendanaan Perusahaan Pembiayaan Syariah

Sumber: OJK

Baik pendanaan dalam negeri maupun pendanaan luar negeri secara umum didominasi oleh pinjaman perbankan. Adapun alternatif pendanaan selain pendanaan perbankan bagi perusahaan pembiayaan yang menyelenggarakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah belum dimaksimalkan perusahaan. Penerbitan efek syariah dan/atau sukuk masih dirasakan terlampau rumit (tidak sederhana), mahal, dan memerlukan waktu lama.

2. Pengembangan Produk

Selain menciptakan tantangan, pandemi Covid-19 telah menciptakan berbagai peluang yang dapat dimanfaatkan oleh perusahaan pembiayaan. Peluang yang tercipta diantaranya yaitu adanya peningkatan *demand* di beberapa sektor seperti kesehatan, informasi dan komunikasi serta *e-commerce*. Pandemi ini juga secara tidak langsung memaksa setiap perusahaan pembiayaan agar dapat lebih cepat melakukan transformasi menyesuaikan bisnis dengan perkembangan ekonomi terkini.

Saat ini, perkembangan industri perusahaan pembiayaan sangat bergantung pada penjualan kendaraan bermotor dan alat berat. Hal ini terlihat dari dominasi kedua produk tersebut dalam objek pembiayaan. Melihat ruang lingkup pembiayaan yang diizinkan OJK, masih terdapat beberapa produk pembiayaan yang sekiranya dapat dikembangkan perusahaan pembiayaan selain pembiayaan kendaraan bermotor dan alat berat. Pada bagian ini, akan dibahas beberapa jenis usaha yang memiliki potensi besar untuk dikembangkan di industri perusahaan pembiayaan.

Pertama, pembiayaan modal kerja terutama untuk UMKM akan terus meningkat di jangka waktu panjang. Walaupun sudah menunjukkan peningkatan di lima tahun terakhir, hanya 5,5% aset di industri perusahaan pembiayaan (rata-rata di 5 tahun terakhir) yang disalurkan kepada pembiayaan modal kerja. Pelaku di industri perusahaan pembiayaan menyadari bahwa potensi untuk jenis usaha modal kerja sangat besar, apalagi untuk segmen UMKM di Indonesia.

Sebagai *background*, UMKM merupakan tulang punggung perekonomian Indonesia. Di tahun 2022, UMKM menyumbang sekitar 60% dari PDB dan menyerap hampir 97% dari tenaga kerja di Indonesia. Perlu juga dicatat bahwa jumlah UMKM diperkirakan mencapai 99% dari jumlah unit usaha di Indonesia. Dengan adanya komitmen industri untuk meningkatkan pembiayaan modal kerja, laju pertumbuhan untuk jenis usaha ini seharusnya bisa ditingkatkan lebih signifikan.

Selain itu, penting bagi SDM perusahaan pembiayaan untuk memiliki pemahaman yang baik tentang pelaporan klasifikasi produk agar lebih tepat dalam menentukan apakah pembiayaan yang disalurkan termasuk pembiayaan modal kerja atau pembiayaan multiguna. Hal ini akan memungkinkan perusahaan pembiayaan untuk melakukan pelaporan yang lebih akurat, meningkatkan transparansi, dan mematuhi regulasi yang berlaku. Perusahaan juga perlu memiliki pedoman dan prosedur yang jelas untuk melakukan klasifikasi produk dengan benar.

Kedua, Kredit Perumahan Rakyat (KPR). Penyaluran pembiayaan ke sektor properti dinilai masih menarik untuk dikembangkan. Apalagi, porsi pembiayaan KPR oleh perusahaan pembiayaan terbilang masih kecil. OJK mencatat jumlah penyaluran pembiayaan KPR di industri perusahaan pembiayaan per 2021 hanya sebesar 0,03% dari total penyaluran piutang pembiayaan.

Kecilnya porsi KPR dalam penyaluran pembiayaan oleh industri ini disebabkan beberapa kendala yang dihadapi perusahaan pembiayaan untuk menyalurkan KPR sehingga pertumbuhan pembiayaan di sektor properti oleh perusahaan pembiayaan belum akan naik signifikan dalam waktu dekat. Hal ini disebabkan KPR membutuhkan komitmen jangka panjang, sementara sumber pendanaan perusahaan pembiayaan relatif berjangka waktu pendek atau menengah.

Selain itu, perusahaan pembiayaan akan bersaing dengan sektor perbankan ketika mengembangkan usaha di segmen KPR. Suku bunga yang ditetapkan perbankan relatif lebih murah karena perbankan merupakan pihak pertama yang menyalurkan pembiayaan KPR. Sementara itu, ketika perusahaan pembiayaan melakukan pembiayaan KPR, mereka akan menetapkan suku bunga yang lebih tinggi karena sumber pendanaan yang berasal dari pihak pertama.

Namun, peluang untuk masuk ke pasar ini tetap terbuka. Contohnya, PT Sarana Multigriya Finansial (SMF) menyediakan skema baru pembiayaan rumah untuk masyarakat berpenghasilan rendah (MBR) melalui skema pembiayaan sewa beli (*rent to own*). Pada tahap awal implementasi skema tersebut PT. SMF menggandeng perusahaan pembiayaan. Tentunya, tidak menutup kemungkinan kemitraan ini menjadi peluang bagi perusahaan pembiayaan lain. Sesuai dengan hasil diskusi OJK dengan PT SMF yang dilakukan pada tahun 2023, diperlukan dukungan regulasi untuk dapat meningkatkan pertumbuhan pembiayaan perumahan melalui skema *rent to own*. Pembiayaan dengan skema tersebut menyasar MBR sebagai peminjam, dimana MBR memiliki karakteristik tersendiri sehingga perlu adanya tinjauan lebih lanjut terhadap ketentuan pembiayaan yang selama ini berlaku bagi perusahaan pembiayaan.

Ketiga, Unit Usaha Syariah (UUS). Hingga akhir 2022, OJK mencatat total aset keuangan syariah mencapai Rp2.375 triliun dengan pangsa pasar 10,7%.

Dari angka tersebut, pangsa pasar aset perbankan syariah sebesar 7,1%, jasa keuangan non bank syariah sebesar 4,7%, dan pasar modal sebesar 18,3%.

Hal tersebut menunjukkan perkembangan pembiayaan syariah sebagai bagian jasa keuangan non bank syariah masih lebih rendah dibandingkan perbankan. Masukan dari beberapa perusahaan pembiayaan mengindikasikan bahwa peraturan terkait pendirian dan operasional perusahaan pembiayaan syariah masih belum terlalu akomodatif.

Keempat, pinjaman tunai (*cash loan*). Melalui Peraturan OJK Nomor 35/POJK.05/2018 tentang Penyelenggaraan Usaha Perusahaan Pembiayaan, OJK telah memperbolehkan perusahaan pembiayaan melakukan pembiayaan modal kerja melalui pinjaman tunai. Namun berdasarkan proporsi penyaluran, pembiayaan modal kerja terhitung masih rendah.

Sejauh ini, perusahaan pembiayaan masih identik dengan pembiayaan kendaraan bermotor dan alat berat. Adanya kolateral di setiap kontrak pinjaman menjadi hal yang tipikal di antara perusahaan pembiayaan, dikarenakan mandat dari pendanaan yang mayoritas datang dari perbankan.

Kelima, pembiayaan komponen kendaraan bermotor. Pengembangan usaha kegiatan perusahaan pembiayaan melalui pembiayaan komponen kendaraan bermotor memiliki potensi yang besar. Pembiayaan ini melibatkan penyediaan dana untuk pembiayaan suku cadang dan perbaikan, pembiayaan modifikasi kendaraan, serta kolaborasi dengan *dealer* kendaraan. Dengan mengidentifikasi kebutuhan pasar, mengadopsi inovasi teknologi, dan menjalin kemitraan strategis, perusahaan pembiayaan dapat memanfaatkan potensi ini untuk pertumbuhan bisnisnya.

Keenam, pembiayaan ramah lingkungan (*sustainable finance*). *Sustainable finance* merupakan langkah positif dalam mendukung upaya mitigasi perubahan iklim dan mempromosikan praktik bisnis yang berkelanjutan. Perusahaan pembiayaan dapat menerapkan strategi untuk mengembangkan produk pembiayaan ramah lingkungan dengan menyalurkan Pembiayaan Proyek Ramah Lingkungan, menerbitkan instrumen keuangan seperti *green bonds*, pembiayaan khusus untuk bisnis yang berfokus pada praktik bisnis berkelanjutan dan menerapkan praktik pelaporan keberlanjutan untuk memberikan transparansi kepada pemegang saham dan masyarakat mengenai dampak lingkungan dari portofolio pembiayaan, serta langkah-langkah yang diambil untuk mendukung praktik bisnis berkelanjutan.

3. Persaingan dengan Sektor Jasa Keuangan Lain

Pada Desember 2023, keberadaan 147 perusahaan pembiayaan membawa dampak peta persaingan yang cukup ketat dan menuntut perusahaan pembiayaan untuk menentukan strategi bisnis dalam menghadapi persaingan dari perusahaan pembiayaan lain. Dari data statistik perusahaan pembiayaan, diketahui bahwa bidang otomotif masih merupakan pangsa pasar yang diminati oleh industri pembiayaan, dengan produk pembiayaan berupa kendaraan bermotor roda empat dan roda dua.

Selain menghadapi persaingan dalam industri perusahaan pembiayaan sendiri, tidak dapat dipungkiri bahwa sektor perbankan juga merupakan kompetitor. Produk pembiayaan kendaraan bermotor juga ditawarkan oleh perbankan dalam bentuk kredit kendaraan bermotor (KKB), dengan regulasi *down payment* yang sama pada kedua industri tersebut. Selain itu, terdapat juga produk kepemilikan rumah, fasilitas modal usaha, dan kartu kredit yang merupakan produk yang dimiliki oleh perbankan. Produk tersebut tentunya menawarkan bunga yang lebih rendah dari perusahaan pembiayaan, karena sumber pendanaan dari perusahaan pembiayaan sendiri berasal dari perbankan. Namun demikian, perusahaan pembiayaan lebih unggul dari sisi kecepatan dan kemudahan proses pengajuan kredit.

Hadirnya *fintech lending* berdampak terhadap industri keuangan nasional, tidak terkecuali industri pembiayaan. Proses pengajuan kredit yang sangat cepat menjadi daya tarik tersendiri bagi konsumen untuk memilih *fintech lending* dibandingkan dengan produk perusahaan pembiayaan. Hal tersebut tercermin dari perkembangan industri *fintech lending* yang cukup masif, dimana sudah terdapat 101 perusahaan *fintech lending* yang terdaftar di OJK.

Dari segi pemanfaatan teknologi, harus diakui *fintech lending* lebih unggul dibandingkan dengan perusahaan pembiayaan dari sisi kemudahan akses dan kecepatan proses *underwriting*. Hal ini mendorong terjadinya peningkatan penyaluran pembiayaan yang sangat signifikan dan penetrasi pasar kepada lapisan masyarakat yang lebih luas. Namun demikian, perusahaan pembiayaan masih memiliki keunggulan dari sisi permodalan dan pendanaan yang menjadi aspek utama untuk penyaluran pembiayaan. Selain itu, perusahaan pembiayaan sebagai industri yang lebih dahulu eksis dinilai memiliki produk-produk pembiayaan yang familiar bagi masyarakat sehingga melahirkan debitur-debitur yang cukup loyal terhadap perusahaan pembiayaan.

Secara garis besar, perusahaan pembiayaan dan *fintech lending* memiliki segmen pasar yang berbeda. Namun, dalam praktiknya, bukan tidak mungkin perusahaan pembiayaan dan *fintech lending* menawarkan produk yang serupa tetapi dengan regulasi yang berbeda. Contohnya, bisnis pinjaman tunai. Melalui Peraturan OJK Nomor 35/POJK.05/2018 tentang Penyelenggaraan Usaha

Perusahaan Pembiayaan, OJK memperbolehkan perusahaan pembiayaan untuk memberikan pinjaman tunai maksimal Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) disertai jaminan berupa kendaraan bermotor, tanah, bangunan, atau alat berat dengan menyertakan bukti penggunaan dana. Ini merupakan produk yang dapat dioptimalkan para pemain di industri pembiayaan melihat tingginya kepemilikan kendaraan bermotor yang bisa menjadi jaminan untuk mendapatkan pinjaman tunai. *Fintech lending* sendiri berdasarkan Peraturan OJK Nomor 10/POJK.05/2022 tentang Layanan Pendanaan Bersama Berbasis Teknologi Informasi diperbolehkan menyalurkan pinjaman tunai maksimal Rp2.000.000.000,00 (dua miliar rupiah). Dalam perjanjian pinjaman antara *fintech lending* dan penerima pinjaman, data tentang objek jaminan hanya disertakan jika memang ada. Ini menunjukkan tidak terdapatnya *level playing field* yang sama antara perusahaan pembiayaan dengan *fintech lending* dalam produk pinjaman tunai.

Gambar 04 Pemetaan Persaingan Perusahaan Pembiayaan

Sumber: APPI

Industri pembiayaan syariah juga menghadapi tantangan dengan pendanaan yang lebih mahal dan terbatas dibandingkan dengan kompetitornya, seperti perbankan syariah dan *fintech lending* syariah. Pemenuhan prinsip syariah dalam membuat sebuah produk merupakan kewajiban bagi perusahaan. Perusahaan harus memenuhi setiap ketentuan, persyaratan, dan batasan yang telah ditetapkan oleh DSN MUI melalui fatwanya. Namun, pemahaman dan kedalaman pengetahuan sumber daya manusia perusahaan pembiayaan untuk mengimplementasikan dan menjelaskan sebuah fatwa dalam produk pembiayaan syariah masih terbatas. Dampak yang dirasakan, pengembangan produk terbatas pada akad tertentu dan kurangnya preferensi tenaga pemasaran untuk memasarkan produk pembiayaan syariah (khususnya bagi

UUS perusahaan pembiayaan). Tidak mudah menjelaskan prinsip syariah dalam bahasa yang sederhana dalam sebuah produk sehingga memerlukan dukungan peningkatan kualitas sumber daya manusia.

Pemahaman masyarakat terhadap pembiayaan syariah juga menjadi jalan panjang karena rendahnya literasi terhadap pembiayaan syariah. Berdasarkan survei literasi nasional OJK tahun 2022, Indeks Literasi Nasional Keuangan Syariah sebesar 9,14%, jauh lebih rendah dibandingkan dengan Indeks Literasi Keuangan Nasional sebesar 49,68%.

Sebaran layanan terhadap produk pembiayaan syariah juga tidak sebanding dengan bonus demografi penduduk muslim Indonesia yang seharusnya menjadi potensi pasar yang besar bagi pembiayaan syariah. Besarnya potensi pasar pembiayaan syariah di Indonesia dikonfirmasi oleh hasil temuan dari survei yang dilakukan oleh OJK terhadap masyarakat pada tahun 2023. Sebagian besar masyarakat yang menjadi responden menyatakan minat terhadap produk pembiayaan syariah. Beberapa alasan yang muncul dari responden adalah untuk mengakomodasi nilai yang dianut dan keuntungan yang didapat secara praktis.

4. Pelindungan Konsumen

Salah satu tujuan dibentuknya OJK adalah untuk melindungi kepentingan konsumen dan masyarakat. Terkait edukasi dan pelindungan konsumen, OJK memiliki kewenangan untuk melakukan:

a. Edukasi kepada masyarakat dalam rangka pencegahan kerugian konsumen dan masyarakat;
b. Pelayanan pengaduan konsumen; dan
c. Pembelaan hukum untuk kepentingan pelindungan konsumen dan masyarakat.

Edukasi dan pelindungan konsumen bertujuan untuk meningkatkan pemahaman masyarakat dan konsumen mengenai lembaga jasa keuangan serta produk dan jasa keuangan yang ditawarkan. Dalam pelaksanaannya, konsep edukasi dan pelindungan konsumen sektor jasa keuangan di OJK dikelompokkan menjadi dua, yaitu:

a. *Preventive actions*
   Preventive actions dilakukan dalam bentuk pengaturan dan pelaksanaan di bidang edukasi dan pelindungan konsumen. Edukasi dilakukan melalui berbagai media dan cara. Edukasi bersifat preventif merupakan sebagai langkah awal dalam memberikan pemahaman yang baik kepada konsumen.

b. *Repressive actions*
Repressive actions dilakukan dalam bentuk penyelesaian pengaduan, fasilitasi penyelesaian sengketa, penghentian kegiatan atau tindakan lain, dan pembelaan hukum untuk melindungi konsumen.

Perusahaan pembiayaan merupakan salah satu lembaga jasa keuangan yang produk dan jasanya banyak digunakan oleh masyarakat. Berdasarkan data dari Bidang Edukasi dan Pelindungan Konsumen OJK, pada tahun 2023 terdapat 4.528 jumlah pengaduan terkait perusahaan pembiayaan.

Grafik 16 Data Pengaduan Konsumen Perusahaan Pembiayaan Tahun 2023

Sumber: OJK

Adapun 5 pengaduan tertinggi yang disampaikan kepada OJK untuk tahun 2022 adalah sebagai berikut:

1. Pengaduan perilaku petugas penagihan;
2. Sistem layanan informasi keuangan;
3. Restrukturisasi/relaksasi kredit/pembiayaan/pinjaman;
4. Jumlah tagihan/sanggahan transaksi; dan
5. *Fraud* eksternal.

Pengaduan konsumen di bidang perusahaan pembiayaan banyak dipicu dari kurangnya keterbukaan dari para pelaku di industri pembiayaan dan konsumen yang belum memahami hak dan kewajibannya secara utuh pada saat menggunakan jasa dan produk dari perusahaan pembiayaan. Pelaku industri berkewajiban untuk menyampaikan seluruh informasi mengenai produk dan layanan kepada konsumen sesuai dengan peraturan OJK di bidang pelindungan konsumen dan penyelenggaraan usaha perusahaan pembiayaan yang telah diterbitkan sejak tahun 2013. Peraturan tersebut tidak hanya memuat kewajiban bagi perusahaan pembiayaan namun juga menjelaskan kewajiban bagi konsumen perusahaan pembiayaan.

Salah satu sumber pengaduan konsumen atas perusahaan pembiayaan disebabkan oleh adanya perilaku oknum *debt collector* yang tidak sesuai dengan peraturan dan etika yang berlaku. Untuk memitigasi hal tersebut, sejak tahun 2014, OJK mewajibkan seluruh tenaga penagihan yang dimiliki oleh perusahaan pembiayaan memiliki sertifikasi penagihan dari Lembaga Sertifikasi Profesi yang terdaftar di OJK. Apabila perusahaan pembiayaan bekerja sama dengan pihak eksternal dalam melakukan proses penagihan, pihak eksternal tersebut harus merupakan entitas yang berbadan hukum, memiliki izin dari instansi berwenang dan memiliki sumber daya manusia yang memiliki sertifikasi penagihan di bidang perusahaan pembiayaan. OJK juga mewajibkan perusahaan pembiayaan memberikan surat peringatan sesuai dengan jangka waktu dalam perjanjian pembiayaan, dalam hal konsumen wanprestasi. Surat peringatan tersebut paling kurang memuat jumlah hari keterlambatan, pembayaran kewajiban; *outstanding* pokok, bunga dan denda yang terutang. Selain itu perusahaan pembiayaan juga diwajibkan untuk memiliki pedoman internal mengenai tata cara eksekusi agunan yang sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku dan kode etik yang ditetapkan oleh perusahaan.

Pengaduan konsumen terhadap produk pembiayaan syariah juga terjadi karena kurangnya pemahaman atas akad pembiayaan syariah yang digunakan. Setiap akad mempunyai karakteristik masing-masing. *Margin* dalam akad *murabahah* adalah kewajiban yang harus dibayar konsumen meskipun terjadi pelunasan dipercepat. Sedangkan diskon (keringanan atas pelunasan dipercepat) merupakan hak yang dapat diperoleh konsumen namun tidak dapat diperjanjikan di awal. Pemahaman masyarakat terhadap akad-akad pembiayaan syariah dan kemampuan perusahaan pembiayaan dalam menjelaskan karakteristik produk pembiayaan syariah kepada konsumen menjadi kunci penyebab pengaduan.

Berdasarkan data SNLIK yang dilakukan oleh OJK, terdapat peningkatan literasi konsumen perusahaan pembiayaan. Namun demikian secara umum, peningkatan literasi itu harus terus dilakukan lebih baik lagi karena apabila dibandingkan dengan perbankan dan lembaga keuangan lain masih lebih rendah. Pada tahun 2013 tingkat literasi keuangan yang hanya sebesar 9,8% meningkat menjadi 13,0% di tahun 2016 dan meningkat kembali di tahun 2019 dan 2022 menjadi sebesar 15,17% dan 25,09%.

Grafik 17 Persentase Literasi dan Inklusi Keuangan Berdasarkan Sektor Jasa Keuangan Tahun 2016 - 2022

Sumber: OJK

Sejak tahun 2013, OJK bekerja sama dengan Asosiasi Perusahaan Pembiayaan Indonesia (APPI) terus melakukan upaya untuk meningkatkan literasi masyarakat terhadap perusahaan pembiayaan terutama pemahaman mengenai ketentuan jaminan fidusia. Pelaksanaan sosialisasi fidusia dimaksudkan untuk memberikan pemahaman mendalam kepada pelaku industri pembiayaan industri, instansi penegak hukum (Polri dan Kejaksaan), akademisi, notaris, jasa penagih eksternal, masyarakat umum, dan pihak-pihak yang terkait dengan proses pendaftaran Jaminan Fidusia. Materi dari sosialisasi antara lain mencakup prosedur eksekusi agunan dan fidusia untuk sewa pembiayaan (*leasing*).

Untuk melindungi kepentingan konsumen dan perusahaan pembiayaan, OJK akan terus meningkatkan literasi dan pemahaman para *stakeholders* atas produk jasa keuangan, berkoordinasi dengan para *stakeholders* seperti aparat penegak hukum dan Lembaga Swadaya Masyarakat serta mengawasi kepatuhan perusahaan pembiayaan atas peraturan OJK khususnya yang terkait dengan pelindungan konsumen.

5. Penguatan Kelembagaan

Kondisi pandemi Covid-19 dan kebijakan PPKM dalam dua tahun terakhir memberikan dampak tekanan yang cukup berat terhadap pertumbuhan piutang pembiayaan. Penurunan daya beli masyarakat dan pembatasan mobilisasi masyarakat mengakibatkan penurunan *demand* terhadap pembiayaan.

Berdasarkan hasil pengawasan OJK, sejak pandemi ini berlangsung sampai dengan bulan Juni 2022, terdapat kenaikan nilai cadangan yang cukup tinggi sebesar 26,94% dibandingkan pencadangan sebelum adanya pandemi. Peningkatan pencadangan ini tentunya berdampak kepada penurunan nilai ekuitas perusahaan pembiayaan.

Dalam rangka mitigasi potensi penurunan kinerja perusahaan pembiayaan pasca kebijakan restrukturisasi berakhir, OJK telah melakukan hal-hal sebagai berikut:

a. melakukan monitoring ketat secara mingguan atas pelaksanaan restrukturisasi debitur yang terdampak Covid-19;

b. melakukan mitigasi atas kenaikan risiko kredit pada saat pandemi ini antara lain meminta perusahaan pembiayaan untuk melakukan penyaluran pembiayaan yang lebih *prudent* dan pembentukan pencadangan yang cukup; dan

c. memperpanjang pemberian relaksasi melalui perpanjangan Peraturan OJK Nomor 58/POJK.05/2020 tentang Perubahan Atas Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 14/POJK.05/2020 tentang Kebijakan *Countercyclical* Dampak Penyebaran *Coronavirus Disease* 2019 Bagi Lembaga Jasa Keuangan Non-Bank sampai dengan 17 April 2023. Adapun tujuan perpanjangan ini adalah untuk memberikan kesempatan kepada Perusahaan Pembiayaan untuk menyusun ulang strategi penyaluran pembiayaan pasca pandemi Covid-19 dan memberikan waktu tambahan untuk perusahaan pembiayaan dalam menyelesaikan pembiayaan yang telah direstrukturisasi sebelumnya.

Pandemi Covid-19 meningkatkan risiko kredit bagi perusahaan pembiayaan akibat penurunan kemampuan membayar debitur. Perusahaan pembiayaan dengan ekuitas yang tinggi cenderung lebih mampu membayar kewajiban kepada para kreditur dan investor. Namun, perusahaan pembiayaan dengan ekuitas yang rendah harus melalui proses restrukturisasi untuk memenuhi kewajiban. Pandemi Covid-19 juga mendorong perusahaan pembiayaan untuk menata ulang strategi bisnis. Pembatasan kegiatan masyarakat mempercepat transformasi proses penyaluran dan penagihan pembiayaan dengan memanfaatkan teknologi informasi, namun hal ini memerlukan investasi yang cukup besar.

Berdasarkan data per 31 Desember 2023, terdapat 6 perusahaan pembiayaan yang masih belum memenuhi ketentuan ekuitas minimum sebesar Rp100 miliar. Terdapat penurunan jumlah Perusahaan pembiayaan yang belum memenuhi ketentuan ekuitas minimum. Keenam perusahaan pembiayaan tersebut saat ini sedang dalam monitoring penyampaian maupun pelaksanaan *action plan* untuk pemenuhan ekuitas minimum.

Industri memiliki peluang yang dapat dioptimalkan dan diharapkan dapat berkontribusi terhadap pertumbuhan perekonomian nasional khususnya melalui program inklusi keuangan mengingat perusahaan pembiayaan juga memiliki keberagaman produk layanan jasa keuangan. Salah satu peluang penguatan ketahanan industri perusahaan pembiayaan adalah dengan melakukan konsolidasi melalui peningkatan permodalan.

Dalam hal perusahaan pembiayaan memiliki pemegang saham yang sama, proses penggabungan tentu akan lebih mudah. Mayoritas akuisisi perusahaan pembiayaan dilakukan oleh investor asing, baik berupa bank maupun lembaga keuangan lainnya. Selain itu, sepanjang tahun 2020 hingga tahun 2021, perusahaan pembiayaan menjadi sasaran investasi menarik bagi investor khususnya yang bergerak di bidang teknologi maupun *financial technology*. Tercatat sebanyak 6 perusahaan pembiayaan telah diakuisisi, dan mengubah fokus bisnis dari yang sebelumnya melakukan pembiayaan kendaraan bermotor, menjadi pembiayaan usaha produktif maupun konsumtif dengan berbasis *database*. Dampak positif akuisisi ini adalah perusahaan pembiayaan bisa tetap bertahan dan meningkatkan kegiatan usahanya.

Meskipun terdapat peluang sinergi melalui strategi penggabungan usaha, industri perusahaan pembiayaan juga menghadapi tantangan. Tantangan tersebut meliputi batasan kepemilikan asing yang menghambat peningkatan investasi oleh pemegang saham lokal, sebaran permodalan yang belum memadai, ketidaksetaraan infrastruktur dan kualitas sumber daya manusia, serta adanya kebijakan pengaturan kepemilikan tunggal bagi perusahaan pembiayaan yang memiliki pemegang saham yang sama maupun yang berada dalam grup konglomerasi keuangan.

Dalam lima tahun terakhir, industri perusahaan pembiayaan mengalami tekanan yang cukup berat sebagai dampak krisis ekonomi global, disertai dengan dampak pandemi Covid-19, hal ini menyebabkan tingkat pertumbuhan (aset) industri perusahaan pembiayaan dalam beberapa tahun terakhir tidak optimal, sehingga menjadi pemicu bagi industri perusahaan pembiayaan untuk perlu terus memperkuat ketahanan perusahaan. Namun, dampak pandemi Covid-19 dan berbagai kebijakan pemerintahan baik di Indonesia maupun di negara-negara lain menyebabkan para investor asing maupun investor lokal

menunda untuk melakukan investasi pada industri perusahaan pembiayaan di Indonesia, hal ini menjadi tantangan tersendiri bagi proses aksi korporasi *merger*, akuisisi maupun konsolidasi.

Selain itu, kualitas tata kelola bagi industri perusahaan pembiayaan juga masih perlu untuk ditingkatkan. Tata kelola perusahaan yang baik adalah kunci kesuksesan termasuk untuk perusahaan pembiayaan. Beberapa aspek yang dapat ditingkatkan untuk meningkatkan kualitas tata kelola perusahaan pembiayaan adalah sebagai berikut:

a. Transparansi dengan memastikan seluruh pemangku kepentingan harus memiliki akses yang jelas terhadap informasi tentang kebijakan, praktik bisnis, dan kinerja keuangan perusahaan;
b. Pengelolaan perusahaan pembiayaan harus berintegritas, memiliki visi yang jelas, dan memastikan bahwa nilai-nilai etika diterapkan dalam semua tingkatan organisasi;
c. Menjaga kepatuhan terhadap hukum dan peraturan yang berlaku dengan memahami tentang regulasi di sektor keuangan dan memastikan bahwa semua kegiatan perusahaan sesuai dengan ketentuan hukum;
d. Perlunya sistem manajemen risiko yang kuat untuk mengidentifikasi, mengukur, dan mengelola risiko dengan baik. Ini mencakup risiko kredit, operasional, pasar, dan lainnya;
e. Memiliki ketahanan keuangan yang baik yang mencakup manajemen kas yang efisien, diversifikasi portofolio, dan perencanaan keuangan jangka panjang;
f. Pelindungan konsumen dengan menerapkan praktik bisnis yang adil, transparan, dan bertanggung jawab terhadap konsumen;
g. Mengadopsi teknologi dan inovasi dalam operasional perusahaan dapat membantu meningkatkan efisiensi, meminimalkan risiko, dan meningkatkan pengalaman konsumen. Namun, hal ini harus dilakukan dengan memperhatikan keamanan data dan privasi konsumen;
h. Menerapkan *sustainability reporting* dapat meningkatkan citra perusahaan dan meningkatkan kepercayaan pemangku kepentingan yang mencakup dampak ekonomi, lingkungan, dan sosial dari kegiatan perusahaan;
i. Pengembangan dalam pengembangan SDM dengan keterampilan yang diperlukan, memberikan pelatihan berkala, dan menciptakan lingkungan kerja yang mendukung pertumbuhan profesional; dan
j. Menerapkan mekanisme pengawasan dan evaluasi independen dapat membantu memastikan akuntabilitas dan menanggulangi potensi konflik kepentingan.

Dengan meningkatkan aspek-aspek tersebut, perusahaan pembiayaan dapat memperkuat tata kelola perusahaannya, menciptakan nilai jangka panjang, dan membangun kepercayaan di antara pemangku kepentingan.

6. Digitalisasi

Teknologi yang semakin berkembang telah mempengaruhi aktivitas manusia secara umum pada saat ini, sehingga pemanfaatan teknologi menjadi gaya hidup baru dalam menjalankan seluruh kegiatan dan aktivitas manusia. Perkembangan perangkat digital seperti komputer, telepon genggam, dan perkembangan pemanfaatan internet dalam kegiatan masyarakat telah membantu sebagian kebutuhan manusia. Saat ini, peradaban manusia telah memasuki era digital yang didukung oleh perkembangan teknologi informasi.

Semakin berkembangnya era digital saat ini, dapat membawa perkembangan yang positif yang dapat dimanfaatkan manusia dalam mempermudah melakukan tugas dan pekerjaannya. Dengan kata lain, transformasi digital dapat memberikan peluang namun juga akan muncul tantangan dalam pemanfaatannya.

Begitu pula dalam sektor keuangan, khususnya industri perusahaan pembiayaan, kemajuan teknologi informasi yang menghasilkan transformasi digital pada industri perusahaan pembiayaan dapat memberikan tantangan sekaligus peluang yang dapat dimanfaatkan oleh industri perusahaan pembiayaan.

Tantangan yang paling utama dalam revolusi digital adalah potensi munculnya kejahatan siber. Selain itu, kegagalan sistem juga akan menjadi tantangan bagi industri perusahaan pembiayaan.

Selanjutnya, tidak kalah pentingnya tantangan yang akan dihadapi industri perusahaan pembiayaan dalam memasuki era revolusi digital adalah kesiapan infrastruktur dari industri perusahaan pembiayaan itu sendiri diantaranya kesiapan sarana dan prasarana berupa perangkat keras (*hardware*) dan perangkat lunak (*software*) sistem informasi serta termasuk kesiapan SDM. Industri perusahaan pembiayaan perlu melakukan pengkinian sistem informasi yang dimilikinya sehingga dapat menyesuaikan dengan perkembangan teknologi digital. Peningkatan yang dilakukan terhadap sistem informasi dimaksud tentu akan berdampak pada peningkatan biaya modal (*capital expenditure*) bagi industri perusahaan pembiayaan. Pembaruan sistem informasi dimaksud merupakan investasi bagi industri perusahaan pembiayaan dalam menghadapi era revolusi digital, sehingga industri perusahaan pembiayaan perlu mempertimbangkan upaya-upaya dalam pengembangan sistem informasi dimaksud, diantaranya dengan melakukan penambahan modal yang dilakukan oleh pemegang saham atau dapat melakukan kerja sama dan menjalin hubungan kemitraan dengan perusahaan-perusahaan jasa keuangan yang telah berbasis teknologi informasi.

Selain itu, sehubungan dengan kesiapan SDM dalam menghadapi era transformasi digital, maka industri perusahaan pembiayaan perlu melakukan peningkatan kualitas dan kuantitas SDM yang ahli dalam teknologi digital dimaksud. Sehingga, untuk memenuhi kebutuhan SDM yang memiliki kualifikasi ahli dalam teknologi digital, industri perusahaan pembiayaan perlu melakukan peningkatan *skill* SDM dengan melakukan peningkatan pelatihan-pelatihan serta sertifikasi di bidang teknologi informasi. Selain itu, industri perusahaan pembiayaan dapat memenuhi kebutuhan SDM yang memiliki keahlian di bidang teknologi informasi dengan cara merekrut SDM yang baru yang telah memiliki pengalaman dan kualifikasi yang sesuai dengan kebutuhan. Dari hasil survei yang dilakukan OJK kepada beberapa perusahaan pembiayaan, digitalisasi menjadi salah satu tantangan bagi perusahaan pembiayaan khususnya dalam memiliki SDM yang berkualitas dalam pemanfaatan teknologi.

Sebaliknya, dengan transformasi digital pada industri perusahaan pembiayaan dapat menjadi peluang dalam mengembangkan produk dan layanannya. Pemanfaatan teknologi digital dapat membantu calon konsumen maupun konsumen eksisting dalam memanfaatkan produk dan layanan industri perusahaan pembiayaan, tidak terbatas oleh tempat dan waktu. Selanjutnya, pandemi Covid-19 yang berlangsung sejak triwulan I tahun 2020 sampai dengan saat ini telah mendorong industri perusahaan pembiayaan untuk dapat berevolusi ke era digital agar dapat menjalankan dan memperluas kegiatan usahanya. Digitalisasi di era kenormalan baru pandemi Covid-19 menjadi kebutuhan bagi perusahaan pembiayaan.

Dampak pandemi Covid-19 sangat dirasakan perusahaan pembiayaan akibat perubahan lingkungan eksternal perusahaan pembiayaan yang sangat cepat, sehingga perusahaan pembiayaan harus dapat mengantisipasi dengan baik. Digitalisasi dapat menjadi alternatif solusi agar perusahaan pembiayaan dapat beradaptasi dan mampu bertahan dengan adanya perubahan. Salah satu upaya perusahaan pembiayaan mengantisipasi perubahan dimaksud adalah dengan menciptakan pelayanan secara digital dengan memanfaatkan kemajuan teknologi informasi. Pelayanan digital dinilai dapat menguntungkan, baik nasabah maupun perusahaan. Transaksi dengan nasabah dapat dilakukan dengan lebih mudah dan cepat, sehingga diharapkan dapat meningkatkan kinerja perusahaan pembiayaan. Selain itu, transformasi digital dapat mendorong industri perusahaan pembiayaan menjalin hubungan kemitraan dengan perusahaan-perusahaan yang berbasis teknologi informasi (seperti *marketplace*, perusahaan *fintech lending*) dalam memperkuat industri perusahaan pembiayaan di Indonesia.

Berdasarkan tantangan dan peluang sebagaimana dijelaskan di atas, industri perusahaan pembiayaan perlu memperkuat manajemen risiko serta penerapan program anti pencucian uang dan pencegahan pendanaan terorisme secara

memadai, agar tantangan berupa potensi adanya kejahatan siber dan kegagalan sistem dapat diminimalisir dan dimitigasi dengan baik dan memadai.

7. Ekosistem

Ekosistem perusahaan pembiayaan yang kuat dan sehat merupakan komponen kunci dalam mendukung pertumbuhan ekonomi yang berkelanjutan dan mendorong inovasi di berbagai sektor. Berikut beberapa tantangan dalam pengembangan ekosistem perusahaan pembiayaan:

a. APPI membentuk Rapindo pada akhir 2018. Rapindo merupakan lembaga pencatatan aset yang dibentuk sebagai salah satu alat mitigasi risiko dalam menghindari *double pledging* dan risiko pemalsuan identitas calon debitur. Pembentukan Rapindo juga sebagai upaya mendorong praktik bisnis di sektor jasa keuangan yang lebih sehat, transparan dan akuntabel, dimana sebelum aset didaftarkan, akan diperiksa terlebih dahulu apakah terindikasi *double pledging* atau tidak. Dalam Pasal 16 ayat (1) Peraturan OJK Nomor 47/POJK.05/2020 tentang Perizinan Usaha dan Kelembagaan Perusahaan Pembiayaan dan Perusahaan Pembiayaan Syariah, telah diatur bahwa perusahaan pembiayaan wajib terdaftar menjadi anggota lembaga pencatatan aset sehingga saat ini hampir seluruh perusahaan pembiayaan telah menjadi anggota Rapindo. Namun, saat ini Rapindo belum banyak dimanfaatkan oleh sektor perbankan, baru delapan bank yang sudah tergabung sebagai anggota.

b. Perusahaan pembiayaan mengalami kesulitan dalam mendapatkan produk asuransi kredit atau penjaminan yang sesuai untuk melindungi risiko pembiayaan mereka. Produk asuransi kredit atau penjaminan yang tersedia mungkin memiliki cakupan yang terbatas, premi yang tinggi, atau persyaratan yang sulit dipenuhi oleh perusahaan pembiayaan. Tantangan ini dapat mempengaruhi kemampuan perusahaan pembiayaan untuk mengurangi risiko kredit yang mereka tanggung dan mempengaruhi keberlanjutan operasionalnya.

Selanjutnya, dalam mengembangkan kegiatan pembiayaan, dukungan dari produk-produk industri terkait juga penting, antara lain:

- Asuransi pembiayaan untuk pembiayaan syariah.
- Asuransi pembiayaan untuk pembiayaan kendaraan listrik berbasis baterai.
- Asuransi pembiayaan untuk pembiayaan multiproduk/elektronik.
- Asuransi untuk produk kendaraan bermotor listrik berbasis baterai.

Dengan adanya dukungan produk-produk industri terkait ini, perusahaan pembiayaan akan dapat menjalankan kegiatan pembiayaan dengan lebih baik dan memberikan pelindungan kepada konsumen serta meminimalisir risiko yang terkait dengan pembiayaan tersebut.

8. Pengembangan Produk Pembiayaan Syariah

Produk pembiayaan syariah umumnya dibuat atas adanya produk pembiayaan konvensional. Pengembangan produk pembiayaan syariah melibatkan serangkaian langkah dan strategi untuk menciptakan produk yang sesuai dengan prinsip-prinsip syariah dalam Islam. Beberapa langkah yang dapat diambil dalam pengembangan produk pembiayaan syariah antara lain:

a. Pengembangan produk pembiayaan syariah perlu memahami secara mendalam tentang prinsip-prinsip syariah yang berlaku bagi produk pembiayaan syariah;
b. Perlunya riset pasar untuk memahami kebutuhan dan preferensi konsumen potensial serta melakukan identifikasi segmen pasar yang membutuhkan pembiayaan syariah dan pelajari kebiasaan serta ekspektasi konsumen;
c. Perlunya menciptakan produk pembiayaan syariah yang inovatif dan sesuai dengan kebutuhan pasar serta dapat mempertimbangkan untuk menggabungkan konsep pembiayaan syariah dengan teknologi untuk mempermudah akses dan transaksi bagi masyarakat;
d. Memanfaatkan teknologi digital untuk memfasilitasi proses pembiayaan syariah. Aplikasi seluler, *platform daring*, dan teknologi lainnya dapat digunakan untuk mempermudah pelanggan dalam mengakses dan mengelola pembiayaan mereka;
e. Transparansi dalam semua aspek produk, termasuk struktur biaya dan ketentuan pembiayaan syariah serta melakukan program edukasi bagi konsumen dan masyarakat untuk meningkatkan pemahaman tentang prinsip syariah dan produk yang ditawarkan;
f. Penilaian risiko secara menyeluruh dan berkelanjutan untuk memitigasi risiko - risiko yang mungkin timbul dalam pembiayaan syariah dan memastikan mekanisme pembiayaan syariah memiliki pelindungan yang memadai terhadap risiko bagi kedua belah pihak, baik bagi perusahaan maupun nasabah pembiayaan;
g. Perlunya menjalin kemitraan strategis dengan lembaga keuangan Islam lainnya, perusahaan teknologi finansial, atau pihak lain yang dapat mendukung pengembangan produk dan distribusi; dan
h. Pemantauan secara berkala terhadap kinerja produk pembiayaan syariah dan selalu memperbarui serta meningkatkan produk sesuai dengan perubahan kebutuhan pasar dan regulasi syariah.

Pengembangan produk pembiayaan syariah membutuhkan kombinasi pemahaman mendalam tentang prinsip-prinsip syariah, inovasi, dan pemahaman pasar yang baik. Dengan pendekatan yang tepat, produk tersebut dapat menjadi solusi yang berkelanjutan dan sesuai dengan nilai-nilai ekonomi Islam.

9. Produk *Buy Now Pay Later* (BNPL)

BNPL adalah fasilitas pembiayaan guna pembelian barang dan/atau jasa dengan penundaan pembayaran sesuai perjanjian yang dilakukan antara penerima fasilitas pembiayaan dengan lembaga jasa keuangan yang kegiatan usahanya dilakukan dengan menggunakan sistem elektronik dan tanpa tatap muka secara langsung. Konsep ini telah menjadi populer di kalangan konsumen dan telah menjadi bagian dari model bisnis beberapa perusahaan pembiayaan. Berikut adalah beberapa karakteristik dan pertimbangan terkait dengan produk BNPL:

a. Konsumen dapat melakukan pembelian produk atau layanan dengan menggunakan opsi BNPL dan dapat memilih untuk membayar secara angsuran selama beberapa bulan dengan bunga atau tanpa bunga, tergantung pada persyaratan dari penyedia layanan BNPL;
b. Produk BNPL menawarkan fleksibilitas dalam pembayaran, memungkinkan konsumen untuk merencanakan pembayaran sesuai dengan kemampuan keuangan mereka;
c. Proses aplikasi untuk BNPL relatif cepat dan sederhana, dilakukan secara *online* sehingga mudah diakses oleh banyak konsumen;
d. Layanan BNPL tidak memerlukan kartu dan konsumen dapat menggunakan opsi pembayaran BNPL dengan kartu debit, *payment gateway* atau metode pembayaran lainnya; dan
e. Beberapa penyedia BNPL menawarkan program bebas bunga jika konsumen dapat membayar dalam jangka waktu tertentu sehingga dapat menjadi daya tarik utama bagi konsumen. Namun, konsumen akan dikenakan biaya layanan.

Perusahaan yang menawarkan produk BNPL perlu memperhatikan peraturan dan pengawasan di sektor keuangan. Di beberapa negara, aturan tertentu mungkin diberlakukan untuk melindungi kepentingan konsumen. Namun, saat ini, di Indonesia belum terdapat pengaturan atau regulasi khusus yang mengatur terkait dengan BNPL. Ketentuan BNPL bagi perusahaan pembiayaan masih mengacu pada POJK Nomor 35/POJK.05/2018 tentang Penyelenggaraan Usaha Perusahaan Pembiayaan dan POJK Pelindungan Konsumen.

Saat ini, industri jasa keuangan yang menyediakan BNPL semakin kompetitif. Selain perusahaan pembiayaan, sektor perbankan juga mengeluarkan produk serupa yang menawarkan opsi bagi nasabahnya. Hal ini memicu inovasi dan persaingan dalam menawarkan kondisi yang lebih baik kepada konsumen.

Meskipun BNPL memberikan banyak kemudahan, ada potensi risiko baik bagi konsumen maupun penyedia BNPL. Beberapa konsumen mungkin tertarik untuk melakukan pembelian yang melebihi kemampuan pembayarannya sehingga

dapat menjadi risiko bagi penyedia BNPL apabila piutang BNPL tersebut tidak tertagih. Sementara, bagi konsumen akan tercatat sebagai nasabah dengan kolektabilitas bermasalah sehingga kedepannya nasabah berpotensi tidak dapat menggunakan lagi produk atau layanan jasa keuangan.

10. Keuangan Berkelanjutan (*Sustainable Finance*)

Keuangan Berkelanjutan atau *Sustainable Finance*, mengacu pada pendekatan dalam keuangan yang memperhitungkan aspek-aspek lingkungan, sosial, dan tata kelola dalam pengambilan keputusan keuangan. Bagi perusahaan pembiayaan, menerapkan prinsip-prinsip keuangan berkelanjutan dapat memiliki beberapa manfaat. Praktik keuangan berkelanjutan bagi perusahaan pembiayaan dapat dilakukan dengan mengintegrasikan faktor-faktor lingkungan, sosial, dan tata kelola ke dalam keputusan pembiayaan yang akan disalurkan kepada masyarakat yang mencakup penilaian risiko atas faktor-faktor tersebut pada proyek atau bisnis yang dibiayai. Faktor-faktor lingkungan, sosial, dan tata kelola dapat menjadi indikator risiko yang relevan sehingga perusahaan pembiayaan dapat meningkatkan pemahamannya terhadap risiko potensial yang mungkin muncul dalam proyek atau portofolio perusahaan.

Dengan mengadopsi praktik keuangan berkelanjutan dapat meningkatkan citra dan reputasi perusahaan. Konsumen dan pemangku kepentingan semakin menyadari pentingnya keberlanjutan, dan perusahaan yang mendukung nilai-nilai berkelanjutan dapat mendapatkan kepercayaan pelanggan. Selain itu, keuangan berkelanjutan dapat membantu perusahaan pembiayaan mengidentifikasi peluang investasi yang berkelanjutan dan memiliki dampak positif dalam jangka panjang.

Perusahaan pembiayaan dapat berperan dalam mendukung proyek-proyek yang ramah lingkungan dan berkelanjutan, seperti proyek energi terbarukan, efisiensi energi, atau inisiatif lingkungan lainnya. Hal ini dapat dilakukan melalui penyediaan pinjaman hijau atau obligasi hijau. Melalui keuangan berkelanjutan, perusahaan pembiayaan dapat membangun kolaborasi yang lebih erat dengan pemangku kepentingan, termasuk pemerintah, masyarakat sipil, dan bisnis lainnya, untuk mencapai tujuan berkelanjutan bersama.

Kondisi saat ini, salah satu program terkait dengan keuangan berkelanjutan yaitu pembiayaan kendaraan bermotor listrik berbasis baterai masih belum optimal meskipun permintaan terhadap kendaraan bermotor listrik berbasis baterai meningkat. Ada banyak faktor yang menyebabkan lambatnya adopsi kendaraan listrik (BEV): harga yang masih relatif mahal, infrastruktur yang belum memadai,

belum banyaknya insentif keuangan, dan tingkat pendapatan masyarakat yang relatif masih rendah. Dengan adanya Pajak Ditanggung Pemerintah (PPN DTP) saat ini, perkembangan kendaraan listrik pada segmen tertentu di Indonesia terus meningkat. Namun, perusahaan pembiayaan dapat menghadapi tantangan dalam menilai risiko dan nilai jaminan kendaraan bermotor listrik yang berbeda dengan kendaraan konvensional. Selain itu, ketersediaan infrastruktur pengisian baterai yang belum cukup berkembang dan harga kendaraan yang relatif tinggi dapat mempengaruhi daya tarik dan permintaan konsumen terhadap kendaraan bermotor listrik. Hal ini dapat menyebabkan keterbatasan dalam penawaran pembiayaan kendaraan bermotor listrik oleh perusahaan pembiayaan.

Tabel 06 Penjualan Kendaraan Bermotor Roda Empat Tahun 2017-2022

Kategori	2019		2020		2021		2022		Apr-23	
	Unit	*Share*	Unit	*Share*	Unit	*Share*	Unit	*Share*	Unit	*Share*
BEV (*Battery Electric Vehicle*)	0	0,0%	125	0,0%	687	0,1%	10.327	1,0%	3.086	0,90%
HEV (*Hybrid Vehicle*)	25	0,0%	8	0,0%	46	0,0%	10	0,0%	9	0,00%
PHEV (*Plug In Hybrid Vehicle*)	787	0,1%	1.191	0,2%	2.472	0,3%	10.344	1,0%	9.279	2,70%
ICE KBH2/ LCGC	217.454	21,1%	104.650	19,7%	146.520	16,5%	158.206	15,1%	67.645	19,80%
ICE Non KBH2 (PC&CV)	814.641	78,9%	426.053	80,1%	737.477	83,1%	869.153	82,9%	261.292	76,60%
Jumlah	**1.032.907**	**100,0%**	**532.027**	**100,0%**	**887.202**	**100,0%**	**1.048.040**	**100,0%**	**341.311**	**100,00%**

Sumber: Gaikindo

Berdasarkan data tersebut di atas, diketahui bahwa penjualan KBLBB mengalami kenaikan dari tahun sebelumnya yaitu sebanyak 10.327 unit atau 1% (yoy) dibandingkan seluruh penjualan mobil di akhir tahun 2022.

Terdapat peluang yang luas untuk mengembangkan produk keuangan inovatif yang mendukung tujuan berkelanjutan. Menerapkan keuangan berkelanjutan bukan hanya tentang kepatuhan terhadap tren, tetapi juga merupakan strategi bisnis jangka panjang yang dapat menghasilkan manfaat ekonomi, lingkungan, dan sosial secara bersamaan.

11. Pengawasan Berbasis Teknologi Informasi

Pengawasan Berbasis Teknologi informasi sangat penting dapat dilakukan oleh OJK sebagai pengawas bagi perusahaan pembiayaan. Hal tersebut diperlukan dalam proses pengawasan agar keamanan, integritas, dan ketersediaan data terjaga. Belum optimalnya infrastruktur sistem informasi yang mendukung pengawasan berbasis teknologi dapat memberikan sejumlah tantangan bagi pengawas sehingga perlu mengimplementasikan panduan pengawasan berbasis teknologi (*supervisory technology* atau *suptech*). Panduan *suptech* diperlukan untuk dapat membantu mengatasi masalah-masalah antara lain:

a. pemantauan dan pengawasan secara *real-time*;
b. otomatisasi dalam pemantauan risiko;
c. pembaruan teknologi yang sesuai dengan perkembangan industri;
d. pengelolaan dan akses data dan informasi secara efektif dan efisien; dan
e. keamanan data dan informasi yang bersifat rahasia.

Dengan mengadopsi panduan pengawasan berbasis teknologi, pengawas dapat mengidentifikasi kelemahan dalam infrastruktur dan mengambil langkah-langkah yang diperlukan untuk meningkatkan proses pengawasan terhadap perusahaan pembiayaan. *Supervisory Technology* dapat membantu proses pengawasan menjadi lebih efisien, responsif, dan aman dalam menghadapi lingkungan bisnis yang semakin kompleks.

BAB VII
PENGEMBANGAN DAN PENGUATAN PERUSAHAAN PEMBIAYAAN 2024-2028

BAB VII
PENGEMBANGAN DAN PENGUATAN PERUSAHAAN PEMBIAYAAN 2024-2028

A. *Roadmap* Pengembangan dan Penguatan Perusahaan Pembiayaan

Berdasarkan identifikasi atas berbagai tantangan yang dihadapi oleh industri perusahaan pembiayaan maka dapat dirumuskan suatu *roadmap* yang memuat strategi, program kerja dan indikator keberhasilan yang terstruktur dalam rangka pengembangan dan penguatan industri perusahaan pembiayaan di Indonesia. *Roadmap* Perusahaan Pembiayaan menggambarkan upaya yang akan dilakukan OJK bersama dengan industri dalam periode 2024-2028 untuk mewujudkan visi bersama yaitu terwujudnya industri Perusahaan Pembiayaan yang sehat, kuat, dan adaptif terhadap perkembangan teknologi serta berkontribusi kepada pertumbuhan ekonomi yang berkelanjutan.

Periode yang dicakup dalam *Roadmap* Perusahaan Pembiayaan tersebut terbagi menjadi tiga fase yaitu Fase 1 (2024-2025): Penguatan Fondasi, Fase 2 (2026-2027): Konsolidasi & Menciptakan Momentum, serta Fase 3 (2028): Penyesuaian & Pertumbuhan. Pada masing-masing fase terdapat dua target yang harus dicapai oleh industri secara agregat yaitu: (1) pangsa pembiayaan sektor produktif (2) *Financing to Asset Ratio* (FAR). Adapun target pangsa pembiayaan sektor produktif agregat pada fase 1, 2 dan 3 berturut-turut adalah 44%-45%, 46%-48% serta 49%-51%. Sementara target FAR agregat pada fase 1, 2 dan 3 berturut-turut adalah 85%-86%, 87%-88% serta 89%-90%.

Pada *roadmap* pengembangan dan penguatan perusahaan pembiayaan terdapat empat pilar yang menjadi fondasi dalam menetapkan strategi yang akan dijalankan. Empat pilar tersebut adalah: 1) penguatan ketahanan dan daya saing; 2) pengembangan elemen-elemen dalam ekosistem; 3) akselerasi transformasi digital; 4) penguatan pengaturan, pengawasan, dan perizinan. Beberapa strategi yang akan dijalankan pada periode lima tahun mendatang berlandaskan keempat pilar tersebut yaitu 1) Penguatan Permodalan, Tata Kelola, Manajemen Risiko, dan SDM; 2) Penguatan Pengembangan Usaha; 3) Penguatan Pengaturan, Pengawasan, dan Perizinan; 4) Penguatan Pelindungan Konsumen; 5) Pengembangan Elemen Ekosistem; 6) Akselerasi Transformasi Digital.

Dengan berbagai strategi tersebut maka pada akhir periode *Roadmap* Perusahaan Pembiayaan (*end-state*) industri perusahaan pembiayaan diharapkan akan mencapai suatu kondisi yang dapat digambarkan sebagai berikut:

1) Terwujudnya industri perusahaan pembiayaan yang memiliki permodalan sesuai ketentuan serta tata kelola, manajemen risiko, dan SDM yang andal;

2) Terciptanya peningkatan sumber pendanaan selain dari sektor perbankan serta pengembangan usaha industri perusahaan pembiayaan pada produk syariah dan produk *sustainable finance*;
3) Meningkatnya efektivitas pengaturan, pengawasan, dan perizinan untuk mendukung perusahaan pembiayaan yang sehat, kuat, berintegritas, inklusif, dan adaptif terhadap perkembangan teknologi serta berkontribusi kepada pertumbuhan ekonomi yang berkelanjutan;
4) Terlaksananya pelindungan konsumen perusahaan pembiayaan yang memadai;
5) Terciptanya elemen ekosistem yang mendukung pengembangan dan penguatan perusahaan pembiayaan; dan
6) Terwujudnya industri perusahaan pembiayaan yang menjalankan digitalisasi untuk mendukung pertumbuhan bisnisnya.

B. Strategi Pengembangan dan Penguatan Perusahaan Pembiayaan

Strategi 1: Penguatan Permodalan, Tata Kelola, Manajemen Risiko, dan SDM

Ketahanan dan daya saing diperlukan oleh industri Perusahaan Pembiayaan guna mengantisipasi persaingan baik di lingkup domestik maupun global. Hal ini merupakan hal-hal yang perlu dilakukan dalam menguatkan fondasi industri Perusahaan Pembiayaan untuk tetap berkontribusi terhadap perekonomian nasional ke depan.

a. Permodalan yang memadai agar dapat menjadi penyangga dalam berbagai kondisi ekonomi yang dihadapi

Permodalan merupakan salah satu faktor yang sangat krusial dalam pengelolaan operasional perusahaan pembiayaan. Penguatan permodalan yang selanjutnya dialokasikan untuk penguatan tata kelola dan kualitas penerapan manajemen risiko dapat menunjukkan keseriusan pemegang saham untuk mengambil langkah yang diperlukan dalam rangka mendukung rencana strategis perusahaan pembiayaan.

Sejak tahun 2014, OJK telah mencoba untuk meningkatkan daya tahan perusahaan pembiayaan terhadap berbagai kondisi ekonomi melalui peningkatan permodalan secara bertahap. Kemudian, dalam rangka meningkatkan peranan perusahaan pembiayaan dalam perekonomian nasional, telah dilakukan penyempurnaan terhadap ketentuan mengenai penyelenggaraan usaha perusahaan pembiayaan melalui Peraturan OJK Nomor 35/POJK.05/2018 tentang Penyelenggaraan Usaha Perusahaan Pembiayaan yang ditetapkan pada tanggal 27 Desember 2018. Dalam Peraturan OJK tersebut, ditegaskan kembali ketentuan terkait ekuitas minimum perusahaan

pembiayaan sebagaimana tertuang pada Pasal 87 ayat (1), yaitu *"Perusahaan Pembiayaan yang berbentuk badan hukum: a) perseroan terbatas wajib memiliki Ekuitas paling sedikit Rp100.000.000.000,00 (seratus miliar rupiah); atau b) koperasi wajib memiliki Ekuitas paling sedikit Rp50.000.000.000,00 (lima puluh miliar rupiah), paling lambat 31 Desember 2019*".

Penegasan serupa juga berlaku bagi perusahaan pembiayaan yang melakukan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah (*full-fledged*), sedangkan untuk ekuitas UUS paling sedikit Rp25.000.000.000,00 (dua puluh lima miliar rupiah) sebagaimana diatur dalam Peraturan OJK Nomor 10/POJK.05/2019 tentang Penyelenggaraan Usaha Perusahaan Pembiayaan Syariah dan Unit Usaha Syariah Perusahaan Pembiayaan. Selanjutnya, Otoritas Jasa Keuangan telah menetapkan Peraturan OJK Nomor 47/POJK.05/2020 tentang Perizinan Usaha dan Kelembagaan Perusahaan Pembiayaan dan Perusahaan Pembiayaan Syariah, dimana dalam Pasal 8 ayat (1) Peraturan OJK Nomor 47/POJK.05/2020 tentang Perizinan Usaha dan Kelembagaan Perusahaan Pembiayaan dan Perusahaan Pembiayaan Syariah, dinyatakan bahwa "*Perusahaan harus memiliki modal disetor pada saat pendirian paling sedikit Rp250.000.000.000,00 (dua ratus lima puluh miliar rupiah)*". Hal ini bertujuan untuk mendorong peningkatan ketahanan dan daya saing industri serta mendukung perkembangan usaha perusahaan pembiayaan dan perusahaan pembiayaan syariah sehingga dapat meningkatkan peran dan kontribusi perusahaan pembiayaan dan perusahaan pembiayaan syariah terhadap perekonomian nasional.

b. Peningkatan Kepemilikan Sertifikasi Standar Internasional dalam Keamanan Data

Industri perusahaan pembiayaan tidak dapat lepas dari arus perkembangan teknologi digital. Transformasi menjadi era digital menuntut industri perusahaan pembiayaan untuk beradaptasi dan melakukan perubahan. Tuntutan perubahan signifikan di industri perusahaan pembiayaan sebagai dampak perkembangan teknologi informasi perlu dapat dilakukan, terutama untuk menyesuaikan dengan ekspektasi konsumen yang saat ini telah mengikuti perkembangan kemajuan teknologi informasi. Dalam rangka meningkatkan penilaian konsumen terhadap ketersediaan informasi dan proses yang lebih mudah dan cepat untuk diakses dengan memanfaatkan teknologi digital serta memberikan pelayanan yang responsif, maka sangat penting bagi industri perusahaan pembiayaan untuk dapat melakukan transformasi digital.

Pemanfaatan teknologi digital bagi perusahaan pembiayaan memiliki risiko terhadap keamanan data baik data perusahaan maupun data konsumen yang dikelola. Mitigasi risiko atas keamanan data tersebut perlu dilakukan, salah satunya dengan memiliki sertifikasi standar internasional dalam keamanan data. Perusahaan pembiayaan yang memiliki sertifikasi tersebut telah

mendapatkan asesmen dan pengakuan dengan standar internasional diharapkan dapat menjaga keamanan data perusahaan dan konsumen dari serangan siber yang mungkin terjadi.

c. Pengembangan dan Penguatan SDM

Kunci utama untuk memenangkan persaingan di pasar global dan mempertahankan kelangsungan perusahaan adalah dengan menciptakan keunggulan kompetitif. SDM mempunyai peran strategis dalam pengembangan industri pembiayaan. SDM merupakan aset perusahaan yang memiliki *intellectual capital, competence,* dan *knowledge* yang diharapkan dapat mendukung pelaksanaan kegiatan usaha perusahaan pembiayaan berjalan sesuai dengan tujuan yang diharapkan.

SDM yang berkualitas menjadi sumber keunggulan kompetitif yang berkelanjutan bagi perusahaan pembiayaan. Untuk mencapai keunggulan kompetitif dalam industri pembiayaan, perusahaan perlu mengembangkan SDM dengan kompetensi tambahan dalam berbagai bidang. Beberapa area yang perlu diperhatikan dalam pengembangan SDM meliputi bidang pembiayaan sektor produktif dan UMKM, pembiayaan syariah, dan keuangan berkelanjutan (*sustainable finance*). Keberhasilan pengelolaan SDM berhubungan dengan aktivitas intelektual dari penciptaan pengetahuan hingga menggerakkan pengetahuan dalam pelaksanaan kegiatan usaha perusahaan. SDM diharapkan dapat menjalankan peran dan fungsi bisnis dan strategis untuk mendukung daya saing perusahaan pembiayaan.

OJK akan mendorong peningkatan kualitas SDM industri pembiayaan baik secara langsung dan/atau tidak langsung melalui kegiatan-kegiatan yang dapat meningkatkan pemahaman aspek pembiayaan. Berbagai kegiatan tersebut akan dilakukan dengan sinergi dengan *stakeholder* terkait sehingga pada akhirnya dapat mendukung terciptanya SDM yang berkualitas.

Strategi 2: Penguatan Pengembangan Usaha

a. Perluasan Sumber Pendanaan

Dalam rangka meningkatkan peran industri perusahaan pembiayaan dalam mendukung aktivitas ekonomi, perlu adanya terobosan strategis yang dapat memperluas alternatif sumber pendanaan yang dapat diperoleh oleh perusahaan pembiayaan di luar kredit perbankan.

Sehubungan hal-hal tersebut di atas, OJK telah melakukan penyempurnaan terhadap ketentuan mengenai penyelenggaraan usaha perusahaan pembiayaan khususnya mengenai sumber pendanaan perusahaan pembiayaan melalui Peraturan OJK Nomor 35/POJK.05/2018 tentang Penyelenggaraan Usaha Perusahaan Pembiayaan

yang ditetapkan pada tanggal 27 Desember 2018. Ketentuan mengenai sumber Pendanaan perusahaan pembiayaan diatur dalam ketentuan Pasal 69 sampai dengan Pasal 81 POJK 35/2018. Berdasarkan ketentuan Pasal 69 ayat (1) POJK 35/2018 yang menyatakan bahwa "Perusahaan Pembiayaan hanya dapat memperoleh pendanaan berupa:

a. Penambahan modal disetor tidak melalui penawaran umum saham;
b. Pinjaman dari lembaga pemerintah, bank, industri keuangan non bank, lembaga, dan/atau badan usaha lain;
c. Pinjaman subordinasi;
d. Penerbitan efek melalui penawaran umum;
e. Penerbitan efek bersifat utang tidak melalui penawaran umum; dan/atau
f. Sekuritisasi aset.

Penyempurnaan ketentuan pendanaan bagi perusahaan pembiayaan yang menyelenggarakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah diatur dengan ketentuan yang sama melalui Pembiayaan melalui Peraturan OJK Nomor 10/POJK.05/2019 tentang Penyelenggaraan Usaha Perusahaan Pembiayaan Syariah dan Unit Usaha Syariah Perusahaan Pembiayaan. Diantara pendanaan yang berpotensi baik, yaitu efek bersifat utang dan sukuk serta pendanaan dari lembaga lain diantaranya lembaga yang menaungi dana sosial, yang dalam implementasi teknisnya masih memerlukan dorongan dan/atau dukungan *stakeholder* terkait.

Dengan diperluasnya ketentuan mengenai sumber pendanaan perusahaan pembiayaan, diharapkan perusahaan pembiayaan dapat melakukan diversifikasi sumber pendanaan agar perusahaan pembiayaan tidak bergantung pada pinjaman dari perbankan. Namun demikian, perusahaan pembiayaan juga harus tetap menerapkan tata kelola perusahaan yang baik dan meningkatkan kualitas manajemen risiko dalam mengelola sumber pendanaan serta menerapkan prinsip kehati-hatian dalam berinvestasi.

Walaupun telah terdapat ketentuan untuk memberikan alternatif sumber pendanaan selain pinjaman perbankan, namun pada praktiknya industri perusahaan pembiayaan masih bergantung terhadap pinjaman perbankan. Diperlukan suatu kajian untuk melihat mengapa perusahaan pembiayaan masih belum memaksimalkan alternatif sumber pendanaan selain pinjaman perbankan.

b. Pengembangan Produk Pembiayaan Syariah

Perusahaan pembiayaan syariah merupakan badan usaha yang melakukan pembiayaan barang dan/atau jasa dengan mendasarkan pada prinsip

syariah. Prinsip syariah merupakan ketentuan hukum Islam berdasarkan fatwa dan/atau pernyataan kesesuaian syariah dari Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia. Fatwa dan/atau kesesuaian syariah dimaksud menjadi dasar pembentukan akad antara perusahaan pembiayaan syariah dengan nasabahnya dalam kegiatan penyaluran pembiayaan yang dilakukan perusahaan maupun antara perusahaan pembiayaan syariah dengan pihak pemberi pendanaan dalam konteks pendanaan perusahaan. Perusahaan pembiayaan yang seluruh kegiatan operasinya mendasarkan pada prinsip syariah disebut perusahaan pembiayaan *full-fledged*, sedangkan perusahaan pembiayaan yang hanya sebagian kegiatan usahanya mendasarkan pada prinsip syariah disebut Unit Usaha Syariah (UUS). Pada praktiknya, UUS merupakan unit kerja dari kantor pusat perusahaan pembiayaan yang melaksanakan pembiayaan syariah dan/atau berfungsi sebagai kantor induk dari kantor yang melaksanakan pembiayaan syariah.

Dari sisi penyaluran pembiayaan dan kegiatan pendanaan, tidak terdapat perbedaan antara perusahaan *full-fledged* syariah dengan UUS yaitu keduanya sama-sama mendasarkan pada prinsip syariah. Namun demikian, dari operasional lainnya, seperti pemasaran atau penagihan (*collection*), UUS menggunakan jaringan atau SDM yang terdapat pada perusahaan induknya yang merupakan perusahaan konvensional.

Dalam Masterplan Ekonomi Syariah Indonesia 2019-2024, terdapat 4 strategi utama untuk mengembangkan ekonomi syariah di Tanah Air untuk mewujudkan Indonesia sebagai pusat ekonomi syariah dunia. Pertama, penguatan rantai nilai halal (halal *value chain*/ HVC) dengan fokus pada sektor atau klaster yang dinilai potensial dan berdaya saing tinggi. Kedua, penguatan sektor keuangan syariah, yang rencana induknya sudah dituangkan dalam Masterplan Ekonomi dan Keuangan Syariah Indonesia (MEKSI) dan disempurnakan dalam rencana induk ini. Ketiga, penguatan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) sebagai penggerak utama rantai nilai halal. Terakhir, pemanfaatan dan penguatan *platform* ekonomi digital dalam hal perdagangan (*e-commerce, market place*) dan keuangan (teknologi finansial) yang diharapkan bisa mendorong dan mengakselerasi pencapaian strategi lainnya.

Sejalan dengan strategi penguatan industri halal sebagaimana yang tercantum dalam Masterplan Ekonomi Syariah Indonesia 2019-2024 maka perusahaan pembiayaan dapat bersinergi dengan pelaku industri halal dengan melakukan pengembangan produk pembiayaan syariah kepada ekosistem industri halal di Indonesia.

c. Pengembangan Produk *Sustainable Finance*

Sustainable finance (keuangan berkelanjutan) merupakan salah satu prioritas dan arah kebijakan OJK. Peran sektor keuangan dalam menangani perubahan iklim telah ditekankan melalui berbagai kesepakatan global. Penguatan sistem keuangan berkelanjutan memiliki peran penting dalam pendanaan upaya perubahan iklim demi mencapai target *Net Zero Emissions* (NZE) dan Paris *Agreement*.

Dalam rangka mendukung pencapaian komitmen Pemerintah Republik Indonesia, OJK selaku regulator sektor jasa keuangan telah memiliki serangkaian kebijakan untuk meningkatkan peran sektor jasa keuangan dalam mendorong keuangan berkelanjutan di Indonesia, termasuk berkolaborasi dengan berbagai pemangku kepentingan dalam mengembangkan Taksonomi untuk Keuangan Berkelanjutan Indonesia (TKBI) yang merupakan transformasi dari Taksonomi Hijau Indonesia Edisi 1.0. TKBI merupakan klasifikasi aktivitas ekonomi yang mendukung upaya dan Tujuan Pembangunan Berkelanjutan Indonesia yang mencakup aspek ekonomi, lingkungan hidup, dan sosial. Taksonomi digunakan sebagai panduan untuk meningkatkan alokasi modal dan pembiayaan berkelanjutan dalam mendukung pencapaian target NZE Indonesia.

TKBI dapat digunakan antara lain sebagai referensi panduan alokasi modal dan pembiayaan untuk aktivitas berkelanjutan oleh berbagai pihak, tidak terbatas pada pemerintah/regulator, LJK, lembaga pemeringkat, investor (nasional dan internasional yang berinvestasi di wilayah Indonesia), dan pemangku kepentingan lainnya. Penggunaan TKBI khususnya bagi perusahaan pembiayaan dalam tujuan untuk mengembangkan produk pembiayaan yang berkelanjutan adalah sebagai panduan dalam proses perancangan produk keuangan berkelanjutan seperti *green/sustainable loan* dan pembiayaan untuk kendaran bermotor rendah emisi.

Selain itu, TKBI juga digunakan sebagai salah satu pertimbangan dalam mengembangkan aturan tentang pengungkapan keberlanjutan perusahaan dan praktik manajemen risiko berkelanjutan serta untuk memastikan pelaporan yang akurat tentang *green/sustainable performance* dalam Laporan Keberlanjutan dan kepatuhan terhadap peraturan terkait yang berlaku.

Adapun salah satu dukungan yang dapat diberikan perusahaan pembiayaan dalam rangka mendukung keuangan berkelanjutan adalah dengan melakukan penyaluran pembiayaan kendaraan bermotor listrik berbasis baterai (*Battery Electric Vehicle*). Pemerintah telah menargetkan

penjualan 2,45 juta unit motor listrik dan penjualan 600 ribu unit mobil listrik pada tahun 2030, tentunya hal ini memberikan potensi atau peluang bagi perusahaan pembiayaan untuk dapat berperan aktif dalam percepatan perkembangan ekosistem konversi kendaraan sepeda motor listrik berbasis baterai bagi masyarakat.

Strategi 3: Penguatan Pengaturan, Pengawasan, dan Perizinan

a. Penyusunan Pengaturan sebagai Tindak Lanjut UU PPSK

Dalam rangka melaksanakan fungsi pengaturan dan pengawasan, maka OJK berupaya agar keterlibatan pemangku kepentingan terutama dari pelaku industri perusahaan pembiayaan yang diwakili oleh APPI, dapat disinergikan dengan baik. OJK juga terus mengupayakan adanya penyempurnaan regulasi bidang industri perusahaan pembiayaan dengan perkembangan terkini serta memastikan terlaksananya *research based regulation*.

Selain itu, upaya untuk menata kembali regulasi di bidang aktivitas penyaluran pembiayaan juga memiliki peran penting, termasuk dalam rangka meminimalisasi gap antara sektor dalam LJKNB khususnya yang berpotensi mengakibatkan adanya *regulatory arbitrage* yang dipicu ketidaksamaan dalam aspek pengaturan. Hal tersebut saat ini dapat terlihat dari maraknya bisnis pinjaman *online* maupun bisnis pembiayaan berdasarkan hukum gadai yang setidaknya juga menyasar segmen konsumen yang sama. Selain itu, penataan regulasi juga harus memiliki tujuan untuk menciptakan *level playing field* yang memadai bagi para pelaku industri yang memiliki model bisnis pembiayaan.

Strategi dari aspek pengaturan yang akan dilakukan adalah penyusunan regulasi dalam rangka memenuhi amanat UU PPSK. Regulasi yang disusun perlu memperhatikan pertimbangan pelaku industri dalam melakukan penyelenggaraan kegiatan usahanya.

b. Penyusunan Pengaturan terkait dengan *Buy Now Pay Later* (BNPL)

Buy Now Pay Later adalah salah satu pengembangan produk fasilitas pembiayaan non tunai tanpa agunan yang dilakukan oleh perusahaan pembiayaan dimana konsumen dapat membeli barang dan/atau jasa dengan penundaan pembayaran. Untuk menyusun pengaturan terkait BNPL, perlu memperhatikan berbagai aspek, termasuk pelindungan konsumen, transparansi, keberlanjutan bisnis, dan pengelolaan risiko.

Pengaturan terkait dengan BNPL perlu memastikan beberapa aspek antara lain:
1) Metode *credit scoring*;
2) Suku bunga dan biaya-biaya lain;
3) Pelindungan data pribadi;
4) Mekanisme layanan pengaduan;

5) Mekanisme penagihan;
6) Pelaporan informasi konsumen;
7) Kolektibilitas; dan
8) Kemitraan penyelenggaraan BNPL.

Selain itu, perlu juga dilakukan kerja sama dengan pihak berkepentingan, yaitu OJK selaku pengawas, perusahaan pembiayaan, konsumen, dan pemangku kepentingan lainnya, untuk memastikan bahwa BNPL memberikan manfaat tanpa merugikan pihak-pihak yang terlibat.

c. Penegakan Kepatuhan, Penguatan Pengawasan yang Berbasis Risiko, dan *Early Warning System*

Perusahaan pembiayaan perlu mematuhi seluruh ketentuan yang berlaku di industri perusahaan pembiayaan. Penegakan kepatuhan atas ketentuan dimaksud dilaksanakan dalam pengawasan yang dilakukan oleh OJK baik melalui pengawasan langsung maupun tidak langsung. OJK telah melakukan pengawasan berbasis risiko terhadap perusahaan pembiayaan pada tahun 2014 berdasarkan POJK Nomor 10/POJK.05/2014 tentang Penilaian Tingkat Risiko Lembaga Jasa Keuangan Non-Bank. Penerapan pengawasan berbasis risiko bagi perusahaan pembiayaan saat ini mengacu pada ketentuan POJK Nomor 28/POJK.05/2020 tentang Penilaian Tingkat Kesehatan Lembaga Jasa Keuangan Non bank. Berdasarkan POJK tersebut, penilaian tingkat kesehatan yang mencerminkan kondisi dan kinerja perusahaan merupakan sarana bagi OJK dalam menetapkan strategi dan fokus pengawasan dengan pendekatan berbasis risiko yang lebih efektif.

Selain penerapan pengawasan berbasis risiko, saat ini telah dikembangkan pengawasan dengan penerapan *supervisory technology* (*suptech*). Untuk mendukung ketersediaan data yang berkualitas, OJK telah menginisiasi pengembangan *Enterprise Data Warehouse* (EDW) dan penyusunan taksonomi dan metadata. EDW yang akan dikembangkan akan menjadi salah satu *tools* pengelolaan data dan informasi SJK terintegrasi yang mencakup data dari sektor perbankan, pasar modal dan Industri Keuangan Non-Bank (IKNB). Pengembangan EDW bertujuan untuk mendukung penyediaan data dan informasi SJK yang berkualitas serta meningkatkan *governance* dan validitas data. Dengan demikian, hal tersebut dapat mendukung pelaksanaan tugas dan tanggung jawab OJK serta dapat memfasilitasi pertukaran data dan Informasi lintas sektor dan antar lembaga. Pengembangan EDW juga akan berdampak pada pengkinian sistem informasi pengawasan atau *Early Warning System* (EWS) yang saat ini telah ada. Dengan dukungan data yang lengkap, OJK selaku pengawas dapat terkinikan dengan kondisi perusahaan pembiayaan yang diawasi.

d. Pengembangan dan Penguatan *Suptech* dan *Regtech*

Supervisory technology (*suptech*) dan *regulatory technology* (*regtech*) adalah dua konsep yang berkembang dalam sektor keuangan untuk memanfaatkan teknologi guna meningkatkan efisiensi dan efektivitas dalam pengawasan dan kepatuhan regulasi.

Perkembangan teknologi dan informasi ditambah dengan kondisi Pandemi Covid-19 turut menjadi momentum dalam mengakselerasi transformasi digital. Transformasi digital menjadi *game changer* di sektor jasa keuangan dalam melayani nasabahnya, sehingga dapat bertahan terhadap tekanan dan tetap memiliki kinerja yang positif. Sementara itu, tranformasi digital juga telah mendorong penyediaan aktivitas keuangan bagi seluruh masyarakat serta mewujudkan ekonomi digital yang lebih inklusif dengan produk dan layanan yang lebih berkualitas, efisien, serta sesuai kebutuhan nasabah.

Selanjutnya, perkembangan teknologi dan informasi telah menimbulkan berbagai tantangan dan risiko yang dihadapi oleh pelaku LJK, seperti serangan *cyber*, penyalahgunaan data konsumen dan juga perkembangan regulasi yang semakin kompleks. Saat ini, LJK dihadapkan dengan berbagai regulasi sebagai bagian dari bentuk pengaturan dan pengawasan, yang diterbitkan baik oleh pemerintah dalam bentuk Undang-Undang, Peraturan dan Keputusan Menteri Keuangan, Peraturan Pemerintah hingga regulasi yang diterbitkan oleh OJK.

Dalam melakukan fungsi pengaturan dan pegawasan, OJK memanfaatkan perkembangan teknologi melalui penerapan *suptech* dan *regtech*. *Suptech* adalah penggunaan teknologi inovatif oleh otoritas pengatur atau pengawas untuk melaksanakan tugas mereka secara lebih efisien dan/atau efektif. Sedangkan, *regtech* merupakan penggunaan teknologi inovatif oleh institusi yang diatur untuk melaksanakan kewajiban mereka yaitu kepatuhan pada peraturan dan pelaporan dengan lebih efisien dan/atau efektif. Fungsi utama *regtech* meliputi pemantauan regulasi, pelaporan, dan kepatuhan.

Pada tahun 2020, OJK telah menetapkan 10 inisiatif *suptech* dan *regtech* yang terdiri dari; 5 inisiatif *regtech* yaitu eKYC, *E-Regulatory Compliance*, *Fraud Detection, E-Reporting, E-Risk Management*, dan 5 inisiatif *suptech* yaitu *Data Analytics*, *Text Report Mining*, *Customer Support Tech, e-Reporting* dan *e-licensing*. Selain itu, implementasi *suptech* dan *regtech* secara bertahap telah diterapkan oleh OJK sejalan dengan rencana yang telah disusun dalam

Roadmap Inovasi Keuangan Digital 2000 – 2024, Sektor Jasa Keuangan Indonesia (MPSJKI) 2021–2025 dan *Roadmap* Perbankan dan Perbankan Syariah 2021–2025.

Salah satu implementasi *suptech* dan *regtech* di industri perbankan antara lain penggunaan aplikasi Obox untuk pengawasan dan pelaporan secara digital perbankan umum dan BPR/BPRS. Sementara di pasar modal, sejak tahun 2016, OJK mulai menggunakan alat/sistem pengawasan transaksi efek OJK yang merupakan sistem pengawasan secara *realtime* dan *post trade* untuk pasar saham, derivatif maupun pasar Efek Bersifat Utang dan Sukuk (EBUS). Sedangkan di bidang IKNB, bentuk implementasinya antara lain:

1) pendirian pusat data *fintech lending* atau Pusdafil yang telah terintegrasi dengan seluruh penyelenggara *fintech lending*; dan
2) pemanfaatan aplikasi SILARAS dalam rangka monitoring kinerja secara bulanan pada sektor lembaga pembiayaan.

Pengembangan dan penguatan *suptech* dan *regtech* merupakan langkah penting untuk memodernisasi dan meningkatkan pengawasan serta kepatuhan di sektor keuangan. Melibatkan kolaborasi antara otoritas pengawasan, lembaga keuangan, dan penyedia teknologi akan menjadi kunci keberhasilan dalam menerapkan kedua konsep tersebut.

e. Penguatan Pelayanan Perizinan

Penguatan pelayanan perizinan bagi perusahaan pembiayaan dapat membantu menciptakan lingkungan usaha yang kondusif, meningkatkan efisiensi operasional, dan memfasilitasi pertumbuhan sektor pembiayaan. Berikut beberapa strategi yang dapat diadopsi untuk memperkuat pelayanan perizinan bagi perusahaan pembiayaan:

1) Digitalisasi Proses Perizinan dengan memanfaatkan teknologi informasi untuk pengajuan perizinan secara elektronik dan pemberian izin secara cepat;
2) Membangun portal informasi perizinan yang memberikan panduan lengkap tentang persyaratan, prosedur, dan waktu yang dibutuhkan untuk perizinan;
3) Menyediakan sistem pemantauan *online* yang memungkinkan perusahaan pembiayaan melacak status perizinan mereka secara *real-time*;
4) Menyediakan laporan yang terstruktur tentang progres perizinan dan informasi yang diperlukan untuk pembaruan berkala;
5) Menyelenggarakan sesi konsultasi untuk memberikan panduan dan pemahaman yang lebih baik tentang persyaratan perizinan;
6) Memastikan keterbukaan dan transparansi dalam proses perizinan, termasuk pemahaman yang jelas tentang tahapan dan waktu yang dibutuhkan;

7) Melakukan evaluasi terhadap proses perizinan secara berkala untuk mengidentifikasi area perbaikan dan meningkatkan efisiensi; dan
8) Mengumpulkan umpan balik dari perusahaan pembiayaan untuk terus meningkatkan kualitas layanan perizinan.

Peningkatan pelayanan perizinan memainkan peran krusial dalam membantu perusahaan pembiayaan beroperasi dengan lancar dan memberikan kontribusi positif terhadap pertumbuhan ekonomi. Melibatkan pemangku kepentingan utama, seperti perusahaan pembiayaan dan otoritas pengawasan, dapat memastikan bahwa langkah-langkah ini sesuai dengan kebutuhan dan mempercepat pertumbuhan sektor pembiayaan.

Strategi 4: Penguatan Pelindungan Konsumen

Berdasarkan Peraturan OJK Nomor 76/POJK.07/2016 tentang Peningkatan Literasi dan Inklusi Keuangan di Sektor Jasa Keuangan bagi Konsumen dan/atau Masyarakat, literasi keuangan adalah pengetahuan, keterampilan, dan keyakinan, yang mempengaruhi sikap dan perilaku untuk meningkatkan kualitas pengambilan keputusan dan pengelolaan keuangan dalam rangka mencapai kesejahteraan. Sementara itu, inklusi keuangan didefinisikan dengan pemanfaatan akses pada berbagai lembaga, produk dan layanan jasa keuangan sesuai dengan kebutuhan dan kemampuan masyarakat untuk meningkatkan kesejahteraan.

OJK sejak tahun 2013 telah terus berusaha meningkatkan literasi konsumen atas produk dan jasa perusahaan pembiayaan dengan menerbitkan Strategi Nasional Literasi Keuangan Indonesia pada tanggal 19 November 2013 yang selanjutnya menjadi acuan bagi berbagai pihak, tidak hanya dalam pelaksanaan edukasi keuangan tetapi juga dalam upaya pengembangan skema terhadap produk dan/atau layanan jasa keuangan. Berdasarkan data SNLIK yang dilakukan oleh OJK, terdapat peningkatan literasi konsumen Perusahaan Pembiayaan Pada tahun 2016 tingkat literasi keuangan 13,0%, meningkat di tahun 2019 menjadi 15,17% dan meningkat cukup tinggi pada tahun 2022 menjadi 25,09%. OJK terus berusaha untuk meningkatkan literasi konsumen perusahaan pembiayaan sehingga pengaduan yang disebabkan dari kurangnya pemahaman konsumen atas pelaksanaan hak dan kewajibannya menjadi semakin menurun.

OJK menyadari bahwa sampai dengan saat ini pengetahuan dan pemahaman masyarakat Indonesia terhadap lembaga, produk dan layanan perusahaan pembiayaan masih relatif rendah apabila dibandingkan dengan sektor perbankan. Oleh karena itu, untuk meningkatkan pengetahuan dan pemahaman masyarakat terhadap lembaga, produk dan layanan perusahaan pembiayaan, OJK bersama industri pembiayaan perlu meningkatkan literasi keuangan atas produk pembiayaan.

Peningkatan literasi keuangan perlu diimbangi dengan peningkatan inklusi keuangan yang diwujudkan melalui ketersediaan akses masyarakat terhadap produk dan/atau layanan perusahaan pembiayaan dan ketersediaan produk dan/atau layanan perusahaan pembiayaan yang sesuai dengan kebutuhan dan kemampuan konsumen. Ketersediaan produk dan/atau layanan dimaksud dapat diperoleh melalui penciptaan skema atau pengembangan produk dan/atau layanan sehingga pada akhirnya dapat dimanfaatkan oleh seluruh masyarakat. Peningkatan literasi keuangan dan inklusi keuangan dalam pelaksanaannya perlu memperhatikan aspek pelindungan konsumen.

Untuk melindungi kepentingan konsumen dan perusahaan pembiayaan, OJK akan terus meningkatkan literasi dan akses masyarakat atas produk pembiayaan, berkoordinasi dengan para *stakeholders* seperti industri pembiayaan, aparat penegak hukum dan lembaga swadaya masyarakat serta mengawasi kepatuhan perusahaan pembiayaan atas peraturan OJK khususnya yang terkait dengan pelindungan konsumen.

Jaminan fidusia merupakan salah satu sarana untuk melindungi hak perusahaan pembiayaan terhadap objek yang dibiayai. Pemahaman atas ketentuan hukum yang berlaku merupakan langkah krusial untuk memastikan penguatan hak eksekutorial sebagai penerima jaminan fidusia yang dapat membantu mengurangi risiko dan meningkatkan kepastian hukum dalam pelaksanaan hak eksekutorial. Selain itu, hak dan kewajiban debitur serta hak dan kewajiban perusahaan pembiayaan perlu dilakukan sosialisasi sebagai langkah penting untuk meningkatkan pemahaman dan transparansi dalam hubungan antara kedua belah pihak.

Strategi 5: Pengembangan Elemen Ekosistem

a. Penguatan Peran Asosiasi untuk Mendukung Kegiatan Usaha Berbasis Disiplin Pasar

   Penguatan peran asosiasi dapat menjadi kunci dalam mendukung kegiatan usaha berbasis disiplin pasar bagi perusahaan pembiayaan. Berdasarkan amanat Pasal 126 UU PPSK bahwa peran asosiasi perlu didorong untuk membangun pengawasan berbasis disiplin pasar dalam rangka penguatan dan/atau penyehatan industri. Asosiasi memiliki peran strategis dalam mempromosikan keberlanjutan, etika, dan pertumbuhan sektor pembiayaan. Strategi yang dapat diterapkan oleh asosiasi untuk memperkuat perannya dalam mendukung kegiatan usaha berbasis disiplin pasar, antara lain advokasi kebijakan, pendidikan dan pelatihan bagi anggotanya, pengembangan kode etik di industri, kolaborasi dengan pihak

terkait, sosialisasi terkait dengan industri kepada konsumen, pengembangan riset, mekanisme penyelesaian sengketa, dan pengembangan standar-standar yang diperlukan bagi industri perusahaan pembiayaan.

Melalui langkah-langkah ini, asosiasi dapat memainkan peran yang lebih aktif dalam memastikan bahwa kegiatan usaha perusahaan pembiayaan didasarkan pada prinsip disiplin pasar yang kuat dan berkelanjutan. Hal ini tidak hanya memberikan manfaat bagi anggota asosiasi, tetapi juga menciptakan lingkungan yang lebih aman dan responsif terhadap kebutuhan konsumen.

b. Penguatan Sinergi dengan LJK, Sektor Ekonomi Prioritas, UMKM, Industri Halal, Sistem Pemeringkatan Kredit, dan Industri Ramah Lingkungan termasuk Program Penjaminan Pembiayaan

Sinergi dengan LJK lainnya diperlukan dalam mendukung pengembangan bisnis dan pengelolaan risiko dari industri perusahaan pembiayaan. Praktik kerja sama antara perusahaan pembiayaan dan PT. SMF dalam menyalurkan pembiayaan perumahan untuk masyarakat berpenghasilan rendah menjadi salah satu bentuk sinergi dalam memperluas pasar pembiayaan ke sektor properti. Perusahaan pembiayaan juga memerlukan dukungan asuransi dan penjaminan dalam menjalankan kegiatan usahanya terutama untuk penyaluran ke sektor UMKM. Saat ini, dukungan produk asuransi dan penjaminan untuk pembiayaan masih rendah sehingga ke depan diharapkan terdapat peningkatan sinergi antara perusahaan pembiayaan dengan perusahaan asuransi dan penjaminan untuk menjawab kebutuhan tersebut. Selain itu, dalam rangka mendukung aspek pengelolaan risiko pembiayaan khususnya kepada UMKM maka diperlukan dukungan dari lembaga pemeringkat kredit. Informasi calon peminjam dari lembaga pemeringkat kredit dapat membantu perusahaan pembiayaan dalam melakukan asesmen pemberian pembiayaan di tahap awal sehingga diharapkan dapat meminimalisasi potensi pembiayaan bermasalah di kemudian hari.

Terkait dengan pembiayaan kepada UMKM maka perlu diupayakan agar industri perusahaan pembiayaan mendapatkan akses kepada program pemerintah, contohnya penjaminan pembiayaan untuk skema pembiayaan kepada UMKM. Akses kepada program pemerintah tersebut dapat menjadi insentif agar perusahaan pembiayaan dapat lebih baik dalam mendukung pengembangan UMKM di Indonesia.

Dukungan OJK dalam mendorong pembiayaan kepada sektor produktif dan UMKM tercermin dalam pengaturan terkait kewajiban perusahaan pembiayaan untuk menyalurkan pembiayaan dalam bentuk modal kerja dan/atau investasi paling sedikit sebesar 10% dari total piutang pembiayaan yang tertuang dalam Peraturan OJK Nomor 35 /POJK.05/2018 tentang Penyelenggaraan Usaha Perusahaan Pembiayaan dan Peraturan OJK Nomor 10/POJK.05/2019 tentang Penyelenggaraan Usaha Perusahaan Pembiayaan Syariah dan Unit Usaha Syariah Perusahaan Pembiayaan. Kemudian, untuk memastikan perusahaan pembiayaan tetap melakukan penyaluran pembiayaan sesuai dengan tujuan pendiriannya, OJK juga melakukan pembatasan kegiatan penempatan dana perusahaan pembiayaan ke dalam bentuk saham atau surat berharga dengan *underlying* berbentuk saham atau yang dijamin dengan saham untuk tujuan, yaitu investasi jangka pendek, jual beli, manajemen arus kas dan/atau penyertaan modal selain dalam rangka pengembangan kegiatan usaha perusahaan pembiayaan. Aturan tersebut tertuang dalam Peraturan OJK Nomor 7/POJK.05/2022 tentang Perubahan atas Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 35/ POJK.05/2018 tentang Penyelenggaraan Usaha Perusahaan Pembiayaan.

Pengembangan produk pembiayaan syariah dapat dilakukan dengan mendorong sinergi perusahaan pembiayaan syariah maupun UUS ke dalam ekosistem industri halal. *Business matching* dapat menjadi salah satu opsi yang dilakukan untuk menggali potensi bisnis pembiayaan dengan skema syariah. Peran OJK adalah menjadi fasilitator antara perusahaan pembiayaan syariah dengan elemen ekosistem di industri halal. Pendekatan yang sama dapat diaplikasikan kepada pembiayaan ramah lingkungan (*sustainable finance*), dimana OJK menjadi fasilitator untuk penjajakan potensi pembiayaan ramah lingkungan yang dilakukan antara perusahaan pembiayaan dengan ekosistem tertentu seperti misalnya ekosistem kendaraan listrik.

c. Peningkatan Pengguna *Platform Asset Registry*

Konsep interkonektivitas di antara pelaku sektor jasa keuangan menjadi alasan kuat perlunya sinergi antar pelaku. Salah satu sinergi yang baik untuk dilakukan adalah dalam penyusunan basis data jaminan yang telah diinisiasi oleh perusahaan pembiayaan melalui pembentukan Rapindo sebagai lembaga pencatatan aset yang dibentuk sebagai salah satu alat mitigasi risiko dalam menghindari *double pledging* dan risiko pemalsuan identitas calon debitur. Keberadaan Rapindo diharapkan dapat dioptimalkan oleh perbankan sehingga harapannya ke depan semakin banyak perbankan yang terdaftar di dalam *platform* Rapindo.

Kolaborasi dengan sesama lembaga keuangan merupakan bentuk sinergi yang dapat dilakukan untuk mendorong pertumbuhan bisnis. Peningkatan penggunaan *platform asset registry* dapat membantu perusahaan pembiayaan dalam mengelola dan melacak aset-aset mereka dengan lebih efisien. *Platform* ini dapat berfungsi sebagai basis data terpusat yang menyimpan informasi lengkap tentang aset, membantu meningkatkan transparansi, mempercepat proses, dan meminimalisasi risiko. Dengan meningkatnya pengguna *platform asset registry* yang telah dikembangkan oleh asosiasi, perusahaan pembiayaan dapat meningkatkan efisiensi operasional, meningkatkan visibilitas aset, dan mengoptimalkan manajemen risiko melalui *platform asset registry* yang canggih dan terintegrasi.

Strategi 6: Akselerasi Transformasi Digital

a. Peningkatan Kapasitas Industri dalam Melakukan Digitalisasi

Sehubungan dengan upaya perusahaan pembiayaan untuk meningkatkan portofolionya, maka teknologi digital dapat dimanfaatkan dalam sebagian atau keseluruhan aspek operasional perusahaan pembiayaan, diantaranya mulai dari kegiatan marketing, sampai dengan kegiatan *after sales service*. Inovasi dengan memanfaatkan kemajuan teknologi digital dapat dimanfaatkan industri perusahaan pembiayaan dalam menjalankan aktivitas operasional perusahaan sebagaimana dimaksud di atas, diantaranya dengan meningkatkan pemasaran produk dan layanannya melalui media digital (seperti melalui *website* perusahaan, aplikasi individu perusahaan dalam *smartphone*, media sosial, dan lain-lain).

Industri perusahaan pembiayaan dapat memanfaatkan teknologi digital dalam melakukan proses-proses kegiatan usahanya dengan selalu memperhatikan prinsip manajemen risiko serta menerapkan program anti pencucian uang dan pencegahan pendanaan terorisme secara memadai. Hal ini dapat dilakukan agar meningkatkan pengalaman konsumen dengan memberikan proses yang cepat dan nyaman bagi konsumen dimanapun dan kapanpun. Selanjutnya, pemanfaatan teknologi digital juga dapat digunakan industri perusahaan pembiayaan dalam hal pemantauan terhadap konsumennya serta memberikan *after sales service* yang lebih mudah dijangkau oleh konsumen dimanapun dan kapanpun. Sehubungan dengan inovasi-inovasi yang dapat dilakukan industri perusahaan pembiayaan dimaksud, maka OJK akan mendorong inovasi produk pembiayaan yang sesuai dengan kebutuhan masyarakat melalui pemanfaatan teknologi digital oleh perusahaan pembiayaan.

b. Penguatan Keamanan Siber

OJK menyadari bahwa ke depannya tren bisnis di sektor jasa keuangan akan mengalami digitalisasi seiring dengan berkembang pesatnya teknologi informasi. Untuk itu, perlu kiranya agar digitalisasi bisnis yang dijalankan ke depannya juga dapat terjaga dari sisi aspek risikonya, terutama yang berkaitan dengan risiko akibat pemanfaatan teknologi informasi. Salah satu risiko yang ke depan perlu diantisipasi adalah adanya kerugian yang dialami oleh LJK dari kejahatan siber. Dengan demikian, tranformasi digital yang dilakukan oleh LJK termasuk perusahaan pembiayaan harus menempatkan keamanan siber sebagai agenda penting untuk dilakukan.

Sehubungan dengan akselerasi transformasi digital sebagaimana dimaksud, perusahaan pembiayaan tetap wajib mengacu pada persyaratan dan tata cara yang telah diatur dalam ketentuan OJK dan ketentuan perundang-undangan lainnya yang berlaku, diantaranya wajib memenuhi persyaratan sebagaimana diatur dalam Peraturan OJK nomor 4/POJK.05/2021 tentang Penerapan Manajemen Risiko dalam Penggunaan Teknologi Informasi oleh Lembaga Jasa Keuangan Non-Bank. Selain itu, penguatan infrastruktur teknologi informasi yang dimanfaatkan oleh perusahaan pembiayaan dalam akselerasi transformasi digital ini juga menjadi faktor utama dalam menerapkan transformasi digital, sehingga infrastruktur yang dimanfaatkan dalam transformasi digital bagi perusahaan pembiayaan perlu memperhatikan manajemen risiko dalam pemanfaatan teknologi informasi dan keamanan siber perusahaan pembiayaan tetap terjaga.

Gambar 05 *Roadmap* Pengembangan dan Penguatan Perusahaan Pembiayaan Periode 2024-2028

Terwujudnya Industri Perusahaan Pembiayaan yang Sehat, Kuat, Berintegritas, Inklusif, dan Adaptif terhadap Perkembangan Teknologi serta Berkontribusi kepada Pertumbuhan Ekonomi yang Berkelanjutan

Fase 1 Penguatan Fondasi 2024 - 2025	Fase 2 Konsolidasi & Menciptakan Momentum 2026-2027	Fase 3 Penyesuaian & Pertumbuhan 2028
Pangsa Pembiayaan Sektor Produktif Agregat 44% - 45%	Pangsa Pembiayaan Sektor Produktif Agregat 46% - 48%	Pangsa Pembiayaan Sektor Produktif Agregat 49% - 51%
FAR Agregat: 85% - 86%	FAR Agregat: 87% – 88%	FAR Agregat: 89% – 90%

No	Strategi	Program Kerja	*End State*
1.	**Penguatan Permodalan, Tata Kelola, Manajemen Risiko, dan SDM**	• Pemenuhan Ketentuan Ekuitas Minimum Rp 100 M • Peningkatan Kepemilikan Sertifikasi Standar Internasional dalam Keamanan Data • Pengembangan dan Penguatan SDM	Terwujudnya industri Perusahaan Pembiayaan yang memiliki permodalan sesuai ketentuan serta tata kelola, manajemen risiko dan SDM yang handal
2.	**Penguatan Pengembangan Usaha**	• Perluasan Sumber Pendanaan • Pengembangan Produk Pembiayaan Syariah • Pengembangan Produk *Sustainable Finance*	Terciptanya peningkatan sumber pendanaan selain dari sektor perbankan serta pengembangan usaha industri Perusahaan Pembiayaan terkait produk syariah dan produk *sustainable finance*
3.	**Penguatan Pengaturan, Pengawasan, dan Perizinan**	• Penyusunan Pengaturan sebagai Tindak Lanjut UU PPSK • Penyusunan Pengaturan terkait dengan BNPL • Penegakan Ketentuan, Penguatan Pengawasan yang Berbasis Risiko dan *Early Warning System* • Pengembangan dan Penguatan *Suptech* dan *Regtech* • Penguatan Pelayanan Perizinan	Meningkatnya efektivitas pengaturan, pengawasan, dan perizinan untuk mendukung Perusahaan Pembiayaan yang sehat, kuat, berintegritas, inklusif, dan adaptif terhadap perkembangan teknologi serta berkontribusi kepada pertumbuhan ekonomi yang berkelanjutan
4.	**Penguatan Pelindungan Konsumen**	• Penguatan Program Literasi dan Edukasi Konsumen • Penguatan Hak Eksekutorial Sebagai Penerima Jaminan Fidusia yang Memperhatikan Aspek Perundang-undangan yang Berlaku serta Pelindungan Konsumen • Penguatan Sosialisasi Hak dan Kewajiban Debitur serta Hak dan Kewajiban Perusahaan Pembiayaan	Terlaksananya pelindungan konsumen Perusahaan Pembiayaan yang memadai
5.	**Pengembangan Elemen Ekosistem**	• Penguatan Peran Asosiasi untuk Mendukung Kegiatan Usaha Berbasis Disiplin Pasar • Penguatan Sinergi dengan LJK Lainnya, Sektor Ekonomi Prioritas, UMKM, Industri Halal, Sistem Pemeringkatan Kredit, dan Industri Ramah Lingkungan termasuk Program Penjaminan Pembiayaan • Peningkatan Pengguna *Platform Asset Registry*	Terciptanya elemen ekosistem yang mendukung pengembangan dan penguatan Perusahaan Pembiayaan
6.	**Akselerasi Transformasi Digital**	• Peningkatan Kapasitas Industri dalam Melakukan Digitalisasi • Penguatan Keamanan Siber	Terwujudnya industri Perusahaan Pembiayaan yang menjalankan digitalisasi untuk mendukung pertumbuhan bisnisnya

Penguatan Ketahanan dan Daya Saing	Pengembangan Elemen-Elemen dalam Ekosistem	Akselerasi Transformasi Digital	Penguatan Pengaturan, Pengawasan, dan Perizinan
Pilar 1	**Pilar 2**	**Pilar 3**	**Pilar 4**

1

Program kerja yang akan dilakukan terdiri dari program tahunan yang akan selesai dalam jangka waktu 1-2 tahun maupun program yang terus dilakukan selama 5 tahun sesuai jangka waktu pelaksanaan *Roadmap* Perusahaan Pembiayaan. Dari masing-masing program kerja tersebut telah dirumuskan indikator keberhasilan yang akan dicapai selama periode 2024 – 2028. Indikator keberhasilan diperlukan untuk mengukur hasil dari strategi yang telah ditetapkan. Berikut adalah penjelasan program kerja bersama indikator keberhasilannya di setiap fase:

Fase 1 – Penguatan Fondasi (2024-2025)

Industri perusahaan pembiayaan perlu melakukan penguatan dan perbaikan pada fondasi dasar sehingga dapat bertumbuh kuat dan berkelanjutan. Pada fase pertama (2024-2025), fokus dari agenda *Roadmap* Perusahaan Pembiayaan adalah memperkuat aspek keempat pilar dalam industri perusahaan pembiayaan. Fase ini merupakan fase yang krusial karena kinerja dalam menjalankan program kerja di fase ini akan menentukan perkembangan di dua fase selanjutnya.

Program kerja yang harus dilakukan oleh industri perusahaan pembiayaan adalah pembenahan dan penguatan permodalan, tata kelola, dan manajemen risiko. Ekuitas minimum harus selalu dipenuhi sebesar Rp100 miliar sehingga mulai tahun 2024 diharapkan seluruh perusahaan pembiayaan memenuhi ekuitas minimum tersebut. Aspek teknis terkait dengan pengembangan usaha diperkuat dengan pemetaan sumber pendanaan baru, potensi dan perluasan pembiayaan syariah, serta produk *sustainable finance*. Penguatan pengaturan oleh OJK dilakukan untuk mendukung penguatan tata kelola dan mendorong pertumbuhan bisnis industri melalui amandemen POJK dan penyusunan SEOJK. Salah satu penguatan pengaturan yang diharapkan mendorong pembiayaan adalah adanya peningkatan limit untuk fasilitas modal usaha serta penyediaan fasilitas modal usaha tanpa agunan sampai dengan nilai nominal tertentu. Target pangsa pembiayaan kepada sektor produktif secara agregat di fase 1 diharapkan meningkat ke kisaran 44%-45%. Sejalan dengan peningkatan pembiayaan tersebut maka diharapkan FAR agregat dapat meningkat ke kisaran 85%-86%. Selain itu, pada fase 1 dilakukan penguatan pengawasan perusahaan pembiayaan dilakukan melalui peningkatan kapasitas pengawas dan perangkat pendukung seperti sistem *Early Warning System* (EWS), penyusunan panduan terkait dengan *suptech* dan *regtech* serta penguatan pelayan perizinan.

Penguatan aspek pelindungan konsumen dilakukan melalui penguatan program literasi dan edukasi konsumen yang telah ada saat ini, penguatan hak eksekutorial sebagai penerima jaminan fidusia yang memperhatikan aspek perundang-undangan yang berlaku serta penguatan sosialisasi hak dan kewajiban debitur serta hak dan kewajiban perusahaan pembiayaan. Salah satu indikator pada program kerja adalah penurunan jumlah aduan terkait dengan mekanisme penagihan yang disampaikan kepada OJK. Pengembangan elemen ekosistem dilakukan melalui penguatan peran asosiasi dalam pelaksanaan kegiatan usaha berbasis disiplin pasar serta edukasi dan sosialisasi kepada masyarakat mengenai industri perusahaan pembiayaan. Selain itu, pada fase ini

dilakukan penguatan sinergi kerja sama antara berbagai elemen ekosistem dalam industri perusahaan pembiayaan termasuk perusahaan asuransi/penjaminan dalam penyediaan produk asuransi/penjaminan kredit. Pemetaan digitalisasi di industri juga menjadi fokus yang tidak kalah penting di fase 1. Hal ini diperlukan untuk peningkatan kapasitas industri perusahaan pembiayaan dalam melakukan digitalisasi ke depan.

Tabel 07 Fase 1 – Strategi Pengembangan dan Penguatan Perusahaan Pembiayaan

Program Kerja	Indikator Keberhasilan	Penanggung Jawab	2024	2025
Penguatan Permodalan, Tata Kelola, Manajemen Risiko, dan SDM				
1. Pemenuhan Ketentuan Ekuitas Minimum	Seluruh perusahaan pembiayaan memenuhi ketentuan ekuitas minimum	Industri	√	√
2. Peningkatan Kepemilikan Sertifikasi Standar Internasional dalam Keamanan Data	Bertambahnya perusahaan pembiayaan yang memiliki sertifikasi standar internasional dalam keamanan data	OJK, Asosiasi, dan Industri	√	√
3. Pengembangan dan Penguatan SDM	Terselenggaranya kegiatan *capacity building* pembiayaan sektor produktif, pembiayaan syariah, dan *sustainable finance*	OJK, Asosiasi, dan Industri	√	√
Penguatan Pengembangan Usaha				
4. Pemetaan Sumber Pendanaan Baru	Hasil kajian mengenai peningkatan sumber pendanaan selain perbankan	OJK dan Asosiasi	√	
5. Pemetaan Potensi dan Perluasan Pembiayaan Syariah	Hasil kajian mengenai peningkatan diversifikasi produk pembiayaan syariah (baik objek pembiayaan maupun jenis kegiatan usaha)	OJK dan Asosiasi		√
6. Penyusunan Petunjuk Teknis *Sustainable Finance*	Terbitnya petunjuk teknis *sustainable finance*	OJK	√	
7. Pemetaan Pengembangan Produk *Sustainable Finance*	Hasil kajian mengenai pengembangan produk *sustainable finance* (baik objek pembiayaan maupun jenis kegiatan usaha)	OJK dan Asosiasi		√
Penguatan Pengaturan, Pengawasan, dan Perizinan				
8. Penyusunan Pengaturan sebagai Tindak Lanjut UU PPSK	Terbitnya Pengaturan POJK dan SEOJK mengenai Penyelenggaraan Usaha (fasilitas modal usaha dan *spin-off* UUS), *Governance, Risk, and Compliance*	OJK	√	√
9. Penyusunan Kajian terkait dengan BNPL	Hasil kajian mengenai BNPL	OJK	√	
10. Penyusunan Peraturan terkait dengan BNPL	Terbitnya pengaturan terkait dengan BNPL	OJK	√	
11. Penegakan Ketentuan, Penguatan Pengawasan yang Berbasis Risiko dan Pengembangan *Early Warning System*	• Terselenggaranya kerja sama pengawasan prudensial dan *market conduct* • Peningkatan jumlah dan kapasitas pengawas yang memadai • Pengkinian sistem informasi pengawasan (EWS)	OJK	√	√

Program Kerja	Indikator Keberhasilan	Penanggung Jawab	2024	2025
12. Penyusunan Panduan *Suptech* dan *Regtech*	Terbitnya panduan *suptech* dan *regtech*	OJK	√	
13. Penguatan Pelayanan Perizinan	Peningkatan kualitas layanan perizinan	OJK	√	√
Penguatan Pelindungan Konsumen				
14. Penguatan Program Literasi dan Edukasi Konsumen	• Terselenggaranya kegiatan *capacity building* SDM industri, literasi, edukasi dan pelindungan konsumen • Peningkatan tingkat literasi dan edukasi konsumen terkait dengan layanan dan produk perusahaan pembiayaan	OJK, Asosiasi, dan Industri	√	√
15. Sosialisasi Hak Eksekutorial sebagai Penerima Jaminan Fidusia yang Memperhatikan Aspek Perundang-undangan yang Berlaku serta Pelindungan Konsumen	• Terselenggaranya sosialisasi hak eksekutorial sebagai penerima jaminan fidusia yang memperhatikan aspek perundang-undangan yang berlaku serta pelindungan konsumen • Menurunnya jumlah aduan dari konsumen	OJK, Asosiasi, dan Industri	√	√
16. Sosialisasi Hak dan Kewajiban Debitur serta Hak dan Kewajiban Perusahaan Pembiayaan	• Terselenggaranya sosialisasi hak dan kewajiban debitur serta hak dan kewajiban perusahaan pembiayaan • Menurunnya jumlah aduan dari konsumen	OJK, Asosiasi, dan Industri		√
Pengembangan Elemen Ekosistem				
17. Penguatan Peran Asosiasi untuk Membangun Pengawasan Berbasis Disiplin Pasar	• Terselenggaranya kegiatan usaha yang berbasis disiplin pasar • Peningkatan *awareness* masyarakat mengenai Perusahaan pembiayaan • Peningkatan koordinasi antara Asosiasi dengan Asosiasi Perusahaan Jasa Penagihan Indonesia	OJK, Asosiasi, dan Industri	√	√
18. Penguatan Sinergi dengan LJK, Sektor Ekonomi Prioritas, UMKM, Industri Halal, Sistem Pemeringkatan Kredit, dan Industri Ramah Lingkungan termasuk Program Penjaminan Pembiayaan	• Tersedianya program kerja sama dengan elemen ekosistem • Terdapat produk pembiayaan syariah pada *marketplace*	OJK, Asosiasi, Industri, Kementerian dan Lembaga Terkait	√	√
19. Peningkatan Pengguna *Platform Asset Registry*	Peningkatan industri perbankan yang bergabung dengan *platform asset registry*	OJK, Asosiasi, dan Industri	√	√

Program Kerja	Indikator Keberhasilan	Penanggung Jawab	2024	2025
Akselerasi Transformasi Digital				
20. Pemetaan Digitalisasi serta Peningkatan Kapasitas Industri dalam Melakukan Digitalisasi	Hasil kajian pemetaan dan pentahapan proses digitalisasi sesuai karakteristik perusahaan	OJK dan Asosiasi	√	
21. Penguatan Keamanan Siber	Terselenggaranya koordinasi OJK, asosiasi, industri dan BSSN dalam rangka penguatan keamanan siber	OJK, Asosiasi, Industri, dan Lembaga Terkait	√	√

Sumber: OJK dan APPI

Fase 2 - Konsolidasi dan Menciptakan Momentum (2026-2027)

Pada fase kedua (2026-2027), fokus industri perusahaan pembiayaan pada konsolidasi dan penciptaan momentum untuk pertumbuhan lebih tinggi setelah memperkuat fondasi aspek tata kelola, manajemen risiko dan kepatuhan. Setelah pada fase pertama dilakukan penguatan pengaturan melalui amandemen POJK dan penerbitan SEOJK maka implementasi dari pengaturan tersebut mulai dilakukan di fase 2 sehingga hasilnya diharapkan sudah mulai dapat terlihat pada indikator target capaian yang diamati.

Pada fase ini, seluruh perusahaan pembiayaan diharapkan tetap mempertahankan kondisi pemenuhan ketentuan ekuitas minimum sebesar Rp100 miliar. Melalui profil permodalan yang kuat, perusahaan pembiayaan dapat mengimplementasikan alternatif sumber pendanaan baru dan melakukan pengembangan atas produk pembiayaan syariah dan *sustainable finance*. Pada fase ini diharapkan implementasi penyelenggaraan usaha berdasarkan pengaturan atas tindak lanjut UUP2SK sudah mulai terlihat salah satunya adalah peningkatan pembiayaan kepada sektor produktif secara agregat. Dengan demikian pangsa pembiayaan kepada sektor produktif secara agregat di fase 2 diharapkan meningkat ke kisaran 46%-48%. Sejalan dengan peningkatan pembiayaan tersebut maka diharapkan FAR agregat dapat meningkat ke kisaran 87%-88%.

Dalam menunjang pertumbuhan bisnis perusahaan pembiayaan yang lebih tinggi di fase kedua, kualitas pengawasan pada fase 2 diharapkan semakin andal dengan implementasi sistem EWS, *suptech*, *regtech*, meningkatnya kualitas pengawasan serta pelayanan perizinan yang dilakukan OJK. Pada aspek pelindungan konsumen, diharapkan terdapat penuruan aduan dari konsumen secara konsisten. Kemudian, bersamaan dengan hal tersebut, edukasi dan sosialisasi mengenai industri perusahaan pembiayaan yang efektif terus dilakukan secara konsisten bersama dengan asosiasi dan industri. Keseluruhan upaya tersebut diharapkan dapat meningkatkan tingkat literasi dan inklusi industri perusahaan pembiayaan nasional. Proses transformasi digital diharapkan telah meningkat untuk diimplementasikan di industri perusahaan pembiayaan dengan meningkatkan keamanan siber dalam pelaksanaannya.

Tabel 08 Fase 2 - Strategi Pengembangan dan Penguatan Perusahaan Pembiayaan

Program Kerja	Indikator Keberhasilan	Penanggung Jawab	2026	2027
Penguatan Permodalan, Tata Kelola, Manajemen Risiko, dan SDM				
1. Monitoring dan Evaluasi Pemenuhan Ketentuan Ekuitas Minimum	Seluruh perusahaan pembiayaan memenuhi ketentuan ekuitas minimum	Industri	√	√
2. Peningkatan Kepemilikan Sertifikasi Standar Internasional dalam Keamanan Data	Peningkatan perusahaan pembiayaan yang memiliki sertifikasi standar internasional dalam keamanan data	OJK, Asosiasi, dan Industri	√	√
3. Pengembangan dan Penguatan SDM	Terselenggaranya kegiatan *capacity building* pembiayaan sektor produktif, pembiayaan syariah dan *sustainable finance*	OJK, Asosiasi, dan Industri	√	√
Penguatan Pengembangan Usaha				
4. Implementasi alternatif sumber pendanaan baru	Peningkatan sumber pendanaan selain pinjaman perbankan	OJK dan Industri	√	√
5. Pengembangan Produk Pembiayaan Syariah	Terdapat diversifikasi produk pembiayaan syariah (baik objek pembiayaan maupun jenis kegiatan usaha)	OJK dan Industri	√	√
6. Implementasi Petunjuk Teknis *Sustainable Finance*	Penyampaian *sustainable report* dan RAKB sesuai standar petunjuk teknis	OJK dan Industri	√	√
7. Pengembangan Produk *Sustainable Finance*	Terdapat diversifikasi produk *sustainable finance* (baik objek pembiayaan maupun jenis kegiatan usaha)	OJK dan Industri	√	√
Penguatan Pengaturan, Pengawasan, dan Perizinan				
8. Implementasi Pengaturan sebagai Tindak Lanjut UU PPSK	Penyelenggaraan Usaha Perusahaan Pembiayaan sesuai dengan POJK dan SEOJK terbaru	OJK	√	√
9. Implementasi Pengaturan terkait dengan BNPL	Kegiatan BNPL sesuai dengan pengaturan	OJK	√	√
10. Penegakan Ketentuan, Penguatan Pengawasan yang Berbasis Risiko dan Pengembangan *Early Warning System* (EWS)	• Efektifnya kerjasama pengawasan prudensial dan *market conduct* • Peningkatan jumlah dan kapasitas pengawas yang memadai • Pengkinian sistem informasi pengawasan (EWS)	OJK	√	√
11. Implementasi Panduan *Suptech* dan *Regtech*	Implementasi panduan *suptech* oleh pengawas dan *regtech* oleh industri	OJK	√	√
12. Penguatan Pelayanan Perizinan	Peningkatan kualitas layanan perizinan	OJK	√	√

Program Kerja	Indikator Keberhasilan	Penanggung Jawab	2026	2027
Penguatan Pelindungan Konsumen				
13. Penguatan Program Literasi dan Edukasi Konsumen	• Terselenggaranya kegiatan *capacity building* SDM industri, literasi, edukasi dan pelindungan konsumen • Peningkatan tingkat literasi dan edukasi konsumen terkait dengan layanan dan produk perusahaan pembiayaan	OJK, Asosiasi, dan Industri	√	√
14. Sosialisasi Hak Eksekutorial sebagai Penerima Jaminan Fidusia yang Memperhatikan Aspek Perundang-undangan yang Berlaku serta Pelindungan Konsumen	• Terselenggaranya sosialisasi hak eksekutorial sebagai penerima jaminan fidusia yang memperhatikan aspek perundang-undangan yang berlaku serta pelindungan konsumen • Menurunnya jumlah aduan dari konsumen	OJK, Asosiasi, dan Industri	√	√
15. Sosialisasi Hak dan Kewajiban Debitur serta Hak dan Kewajiban Perusahaan Pembiayaan	• Terselenggaranya sosialisasi hak dan kewajiban debitur serta hak dan kewajiban perusahaan pembiayaan • Menurunnya jumlah aduan dari konsumen	OJK, Asosiasi, dan Industri	√	√
Pengembangan Elemen Ekosistem				
16. Implementasi Penguatan Peran Asosiasi untuk Membangun Pengawasan Berbasis Disiplin Pasar Sesuai UU PPSK, Literasi, Edukasi dan Pelindungan Konsumen	• Terselenggaranya kegiatan usaha yang berbasis disiplin pasar • Peningkatan *awareness* masyarakat mengenai Perusahaan pembiayaan • Peningkatan koordinasi antara Asosiasi dengan Asosiasi Perusahaan Jasa Penagihan Indonesia	OJK, Asosiasi, dan Industri	√	√
17. Penguatan Sinergi dengan LJK, Sektor Ekonomi Prioritas, UMKM, Industri Halal, Sistem Pemeringkatan Kredit, dan Industri Ramah Lingkungan termasuk Program Penjaminan Pembiayaan	• Peningkatan program kerja sama dengan elemen ekosistem • Peningkatan produk pembiayaan syariah pada *marketplace*	OJK, Asosiasi, Industri, Kementerian dan Lembaga Terkait	√	√
18. Peningkatan Pengguna *Platform Asset Registry*	Peningkatan industri perbankan yang bergabung dengan *platform asset registry*.	OJK, Asosiasi, dan Industri	√	√

Program Kerja	Indikator Keberhasilan	Penanggung Jawab	2026	2027
Akselerasi Transformasi Digital				
19. Peningkatan Kapasitas Industri dalam Melakukan Digitalisasi	Implementasi proses digitalisasi sesuai karakteristik perusahaan secara bertahap	OJK, Asosiasi, dan Industri	√	√
20. Penguatan Keamanan Siber	Meningkatnya koordinasi OJK. Asosiasi, industri dan BSSN dalam rangka penguatan keamanan siber	OJK, Industri, Asosiasi, dan Lembaga Terkait	√	√

Sumber: OJK dan APPI

Fase 3 – Penyesuaian dan Pertumbuhan (2028)

Dalam fase ketiga (2028), industri perusahaan pembiayaan fokus untuk memacu pertumbuhan bisnis lebih tinggi dengan tetap memperhatikan kualitas pembiayaan yang disalurkan. Pada fase ini, pangsa pembiayaan kepada sektor produktif secara agregat diharapkan dapat mencapai 49%-51%, sementara FAR agregat diharapkan meningkat ke kisaran 89%-90%. Profil permodalan, tata kelola, dan manajemen risiko yang sudah kuat terus dijaga sehingga menjamin aspek keberlanjutan dan ketahanan industri. Kualitas yang baik senantiasa terus dijaga pada aspek pengaturan, pengawasan, dan perizinan untuk mendukung peningkatan pertumbuhan industri perusahaan pembiayaan. Dengan semakin meningkatnya pemahaman masyarakat tentang industri perusahaan pembiayaan, penguatan pelindungan konsumen tetap menjadi fokus. Salah satunya adalah jumlah aduan kepada OJK atas layanan perusahaan pembiayaan menurun secara signifikan. Kemudian, ekosistem industri perusahaan pembiayaan diharapkan semakin berjalan dengan efektif dalam mendukung bisnis industri perusahaan pembiayaan dengan kelengkapan komponen ekosistem dan berjalannya fungsi setiap komponen dengan baik. Di samping itu, penyempurnaan infrastruktur untuk digitalisasi termasuk *cyber security* terus dilakukan untuk mendukung inovasi dan memenuhi tuntutan teknologi informasi yang semakin berkembang di sektor perusahaan pembiayaan.

Tabel 09 Fase 3 - Strategi Pengembangan dan Penguatan Perusahaan Pembiayaan

Program Kerja	Indikator Keberhasilan	Penanggung Jawab	2028
Penguatan Permodalan, Tata Kelola, Manajemen Risiko, dan SDM			
1. Monitoring dan Evaluasi Pemenuhan Ketentuan Ekuitas Minimum	Seluruh perusahaan pembiayaan memenuhi ketentuan ekuitas minimum	Industri	√
2. Peningkatan Kepemilikan Sertifikasi Standar Internasional dalam Keamanan Data	Peningkatan perusahaan pembiayaan yang memiliki sertifikasi standar internasional dalam keamanan data	OJK, Asosiasi, dan Industri	√
3. Pengembangan dan Penguatan SDM	Terselenggaranya kegiatan *capacity building* pembiayaan sektor produktif, pembiayaan syariah dan *sustainable finance*	OJK, Asosiasi, dan Industri	√

Program Kerja	Indikator Keberhasilan	Penanggung Jawab	2028
Penguatan Pengembangan Usaha			
4. Perluasan Sumber Pendanaan Baru	Peningkatan sumber pendanaan selain perbankan	OJK dan Industri	√
5. Pengembangan Produk Pembiayaan Syariah	Peningkatan diversifikasi produk pembiayaan syariah (baik objek pembiayaan maupun jenis kegiatan usaha)	OJK, Asosiasi, dan Industri	√
6. Implementasi Petunjuk Teknis *Sustainable Finance*	Penyampaian *sustainable report* dan RAKB sesuai standar petunjuk teknis	OJK dan Industri	√
7. Pengembangan Produk *Sustainable Finance*	Peningkatan diversifikasi produk *sustainable finance* (baik objek pembiayaan maupun jenis kegiatan usaha)	OJK, Asosiasi, dan Industri	√
Penguatan Pengaturan, Pengawasan, dan Perizinan			
8. Monitoring dan Evaluasi Pengaturan (Tindak Lanjut UU PPSK dan/atau BNPL)	Penyusunan *Regulatory Impact Analysis* (RIA) untuk ketentuan mengenai perusahaan pembiayaan	OJK	√
9. Penegakan Ketentuan, Penguatan Pengawasan yang Berbasis Risiko dan Pengembangan *Early Warning System* (EWS)	• Efektifnya kerjasama pengawasan prudensial dan *market conduct* • Peningkatan jumlah dan kapasitas pengawas yang memadai • Pengkinian Sistem Informasi Pengawasan (EWS)	OJK	√
10. Monitoring dan Evaluasi Panduan *Suptech* dan *Regtech*	Pelaksanaan monitoring dan evaluasi atas Panduan *Suptech* dan *Regtech*	OJK	√
11. Penguatan Pelayanan Perizinan	Peningkatan kualitas layanan perizinan	OJK	√
Penguatan Pelindungan Konsumen			
12. Penguatan Program Literasi dan Edukasi Konsumen	• Terselenggaranya kegiatan *capacity building* SDM industri, literasi, edukasi dan pelindungan konsumen • Peningkatan tingkat literasi dan edukasi konsumen terkait dengan layanan dan produk perusahaan pembiayaan	OJK, Asosiasi, dan Industri	√
13. Sosialisasi Hak Eksekutorial sebagai Penerima Jaminan Fidusia yang Memperhatikan Aspek Perundang-undangan yang Berlaku serta Pelindungan Konsumen	• Terselenggaranya sosialisasi hak eksekutorial sebagai penerima jaminan fidusia yang memperhatikan aspek perundang-undangan yang berlaku serta pelindungan konsumen • Menurunnya jumlah aduan dari konsumen	OJK, Asosiasi, dan Industri	√

Program Kerja	Indikator Keberhasilan	Penanggung Jawab	2028
14. Sosialisasi Hak dan Kewajiban Debitur serta Hak dan Kewajiban Perusahaan Pembiayaan	• Terselenggaranya sosialisasi hak dan kewajiban debitur serta hak dan kewajiban perusahaan pembiayaan • Menurunnya jumlah aduan dari konsumen	OJK, Asosiasi, dan Industri	√
Pengembangan Elemen Ekosistem			
15. Penguatan Peran Asosiasi untuk Membangun Pengawasan Berbasis Disiplin Pasar Sesuai UU PPSK, Literasi, Edukasi dan Pelindungan Konsumen	• Terselenggaranya kegiatan usaha yang berbasis disiplin pasar • Peningkatan *awareness* masyarakat mengenai Perusahaan pembiayaan • Peningkatan koordinasi antara Asosiasi dengan Asosiasi Perusahaan Jasa Penagihan Indonesia	OJK, Asosiasi, dan Industri	√
16. Penguatan Sinergi dengan LJK, Sektor Ekonomi Prioritas, UMKM, Industri Halal, Sistem Pemeringkatan Kredit, dan Industri Ramah Lingkungan termasuk Program Penjaminan Pembiayaan	• Peningkatan program kerja sama dengan elemen ekosistem • Peningkatan produk pembiayaan syariah pada *marketplace*	OJK, Asosiasi, Industri, Kementerian dan Lembaga Terkait	√
17. Peningkatan Pengguna Platform *Asset Registry*	Peningkatan industri perbankan yang bergabung dengan *platform asset registry*	OJK dan Industri	√
Akselerasi Transformasi Digital			
18. Akselerasi Digitalisasi Perusahaan Pembiayaan	Peningkatan produk pembiayaan berbasis digital	OJK, Asosiasi, dan Industri	√
19. Penguatan Keamanan Siber	Meningkatnya koordinasi OJK dengan asosiasi dan BSSN dalam rangka penguatan keamanan siber	OJK, Industri, Asosiasi, dan Lembaga Terkait	√

Sumber: OJK dan APPI

C. Monitoring dan Evaluasi *Roadmap* Pengembangan dan Penguatan Perusahaan Pembiayaan 2024-2028

Sebagai bentuk komitmen bersama maka implementasi *Roadmap* Perusahaan Pembiayaan perlu dikawal bersama oleh OJK dan APPI. Berikut adalah mekanisme monitoring dan evaluasinya:

Gambar 06 Mekanisme Monitoring dan Evaluasi *Roadmap* Pengembangan dan Penguatan Industri Perusahaan Pembiayaan 2024-2028

Sumber: OJK

OTORITAS
JASA
KEUANGAN

BAB VIII
PENUTUP

BAB VIII
PENUTUP

Roadmap Pengembangan dan Penguatan Perusahaan Pembiayaan 2024-2028 disusun oleh OJK dengan melibatkan asosiasi, industri beserta *stakeholders* terkait lainnya. Kami berharap, *roadmap* ini tidak hanya berperan sebagai panduan jangka panjang, namun juga dapat menjawab bagaimana kita dapat meraih peluang dan menghadapi tantangan di industri perusahaan pembiayaan selama 5 tahun ke depan.

Roadmap ini diharapkan dapat memberikan arah yang jelas bagi pengembangan dan penguatan perusahaan pembiayaan di Indonesia. Kesepakatan dan komitmen bersama antara OJK dan industri diperlukan dalam mengawal implementasi *roadmap* dimaksud. Melalui berbagai strategi dan program kerja yang tercakup dalam *Roadmap* Pengembangan dan Penguatan Perusahaan Pembiayaan 2024-2028, kita bertekad untuk mewujudkan Industri Perusahaan Pembiayaan yang Sehat, Kuat, Berintegritas, Inklusif, dan Adaptif terhadap Perkembangan Teknologi serta Berkontribusi kepada Pertumbuhan Ekonomi yang Berkelanjutan.

Kami berharap, *roadmap* ini dapat membawa manfaat khususnya bagi pemangku kepentingan dan masyarakat Indonesia pada umumnya. Dalam melaksanakan *Roadmap* Perusahaan Pembiayaan ini, OJK mengajak semua pihak, termasuk pemerintah, industri, dan masyarakat, untuk bergandengan tangan dan berkolaborasi secara aktif. Kami percaya bahwa dengan kerja sama yang solid, kita dapat mencapai visi bersama yaitu **"Terwujudnya Industri Perusahaan Pembiayaan yang Sehat, Kuat, Berintegritas, Inklusif, dan Adaptif terhadap Perkembangan Teknologi serta Berkontribusi kepada Pertumbuhan Ekonomi yang Berkelanjutan ".**

Akhir kata, *roadmap* ini merupakan *living document* yang akan terus menyesuaikan dengan dinamika perekonomian dan industri perusahaan pembiayaan, sehingga ke depan dimungkinkan adanya penyesuaian program kerja yang terdapat dalam *roadmap*. Kami juga akan terus melakukan proses monitoring dan evaluasi secara aktif terhadap perkembangan program kerja yang telah disusun dalam *roadmap* ini.

Kami mengucapkan terima kasih atas dukungan dan kerja sama yang telah diberikan selama proses penyusunan *Roadmap* Perusahaan Pembiayaan ini. Mari kita bersama-sama menjalani perjalanan ini dan bekerja keras untuk mencapai masa depan yang lebih baik bagi industri perusahaan pembiayaan dan masyarakat Indonesia secara keseluruhan.

DAFTAR PUSTAKA

Asosiasi Perusahaan Pembiayaan Indonesia dan Katadata Insight Center. (2023). *Multifinance Roadmap*. Jakarta: Asosiasi Perusahaan Pembiayaan Indonesia.

Badan Pusat Statistik. (2023). *Statistik Indonesia 2022*. Jakarta: Badan Pusat Statistik.

Badan Pusat Statistik. (2024). *Pertumbuhan Ekonomi Indonesia Triwulan IV-2023*. Jakarta: Badan Pusat Statistik.

Badan Pusat Statistik. (2024). *Statistik Indonesia 2023*. Jakarta: Badan Pusat Statistik.

Gabungan Industri Kendaraan Bermotor Indonesia. (2023). *Data Penjualan Kendaraan Bermotor Roda 4 Tahun 2017 – 2022*. Jakarta: Gabungan Industri Kendaraan Bermotor Indonesia

International Monetary Fund (IMF). (2024). *World Economic Outlook Growth Projections. Diakses pada 15 20 Januari 2024*, dari https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2024/01/30/world-economic-outlook-update-january-2024.

Kementerian Keuangan Republik Indonesia. (2024). *Siaran Pers Stabilitas Sistem Keuangan Tetap Terjaga di Tengah Risiko Perlambatan Ekonomi dan Ketidakpastian Global*. Diakses pada 19 Februari 2024, dari https://www.kemenkeu.go.id/informasi-publik/publikasi/siaran-pers/Siaran-Pers-Stabilitas-Sistem-Keuangan.

Kementerian Perencanaan Pembangunan Nasional/ Badan Perencanaan Pembangunan Nasional. (2018). *Masterplan Ekonomi Syariah Indonesia 2019-2024*. Jakarta: Kementerian Perencanaan Pembangunan Nasional/ Badan Perencanaan Pembangunan Nasional.

Otoritas Jasa Keuangan. (2020). *Digital Finance Innovation Road Map and Action Plan 2020-2024*. Jakarta: Otoritas Jasa Keuangan.

Otoritas Jasa Keuangan. (2020). *Roadmap Perbankan dan Perbankan Syariah 2021–2024*. Jakarta: Otoritas Jasa Keuangan.

Otoritas Jasa Keuangan. (2022). *Master Plan Sektor Jasa Keuangan Indonesia 2021-2025*. Jakarta: Otoritas Jasa Keuangan.

Otoritas Jasa Keuangan. (2023). *Data Pengaduan Konsumen OJK 2022*. Jakarta: Otoritas Jasa Keuangan.

Otoritas Jasa Keuangan. (2023). *Peta Jalan Pengawasan Perilaku Pelaku Usaha Jasa Keuangan, Edukasi, dan Pelindungan Konsumen Tahun 2023-2027*. Jakarta: Otoritas Jasa Keuangan.

Otoritas Jasa Keuangan. (2023). *Statistik Perbankan Indonesia 2022*. Jakarta: Otoritas Jasa Keuangan.

Otoritas Jasa Keuangan. (2023). *Statistik IKNB Indonesia 2022*. Jakarta: Otoritas Jasa Keuangan.

Otoritas Jasa Keuangan. (2023). *Statistik IKNB Syariah Indonesia 2022*. Jakarta: Otoritas Jasa Keuangan.

Otoritas Jasa Keuangan. (2024). *Statistik Lembaga Pembiayaan Periode Desember 2023*. Jakarta: Otoritas Jasa Keuangan.

Otoritas Jasa Keuangan. (2024). *Statistik Perbankan Indonesia - Desember 2023*. Jakarta: Otoritas Jasa Keuangan.

DAFTAR PUTAKA

Otoritas Jasa Keuangan. (2024). *Taksonomi Untuk Keuangan Berkelanjutan Indonesia*. Jakarta: Otoritas Jasa Keuangan.

Otoritas Jasa Keuangan. (2023). *Survei Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan Tahun 2022*. Jakarta: Otoritas Jasa Keuangan.

Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2011 tentang Otoritas Jasa Keuangan.

Undang-Undang Nomor 4 Tahun 2023 tentang Pengembangan dan Penguatan Sektor Keuangan.

Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 10/POJK.05/2014 tentang Penilaian Tingkat Risiko Lembaga Jasa Keuangan Non-Bank.

Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 76/POJK.07/ 2016 tentang Peningkatan Literasi dan Inklusi Keuangan di Sektor Jasa Keuangan Bagi Konsumen dan/atau Masyarakat.

Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 35/POJK.05/2018 tentang Penyelenggaraan Usaha Perusahaan Pembiayaan.

Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 10/POJK.05/2019 tentang Penyelenggaraan Usaha Perusahaan Pembiayaan Syariah dan Unit Usaha Syariah Perusahaan Pembiayaan.

Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 14/POJK.05/2020 Tentang Kebijakan *Countercyclical* Dampak Penyebaran *Coronavirus Disease* 2019 Bagi Lembaga Jasa Keuangan Nonbank.

Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 28/POJK.05/2020 tentang Penilaian Tingkat Kesehatan Lembaga Jasa Keuangan Nonbank.

Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 29 Tahun 2020 tentang Perubahan atas Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 30/POJK.05/2014 tentang Tata Kelola Perusahaan yang Baik bagi Perusahaan Pembiayaan.

Peraturan otoritas Jasa Keuangan Nomor 44/POJK.05/2020 tentang Penerapan Manajemen Risiko Bagi Lembaga Jasa Keuangan Nonbank.

Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 47/POJK.05/2020 tentang Perizinan Usaha dan Kelembagaan Perusahaan Pembiayaan dan Perusahaan Pembiayaan Syariah.

Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 58/POJK.05/2020 Tentang Perubahan Atas Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 14/POJK.05/2020 Tentang Kebijakan *Countercyclical* Dampak Penyebaran *Coronavirus Disease* 2019 Bagi Lembaga Jasa Keuangan Nonbank.

Peraturan Otoritas Jasa Keuangan nomor 4/POJK.05/2021 tentang Penerapan Manajemen Risiko dalam Penggunaan Teknologi Informasi oleh Lembaga Jasa Keuangan Nonbank.

Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 9/POJK.05/2021 tentang Penetapan Status dan Tindak Lanjut Pengawasan Lembaga Jasa Keuangan Nonbank.

Peraturan Otoritas Jasa Keuangan 30 Tahun 2021 tentang Perubahan Kedua atas Peraturan OJK Nomor 14/POJK.05/2020 tentang Kebijakan *Countercyclical* Dampak Penyebaran *Coronavirus Disease* 2019 bagi Lembaga Jasa Keuangan Nonbank.

DAFTAR ISTILAH

APU PPT	:	Anti Pencucian Uang dan Pencegahan Pendanaan Terorisme
APPI	:	Asosiasi Perusahaan Pembiayaan Indonesia
ASEAN	:	*Association of Southeast Asian Nations*
BEV	:	*Battery Electric Vehicle/mobil listrik*
BNPL	:	*Buy Now Pay Later*
EDW	:	*Enterprise Data Warehouse*
ESG	:	*Environmental, Social, and Governance*
FGD	:	*Focus Group Discussion*
GCG	:	*Good Corporate Governance*
GDP	:	*Gross Domestic Product*
GRC	:	*Governance, Risk, and Compliance*
ICPEN	:	*International Consumer Protection and Enforcement Network*
IFRS	:	*International Financial Reporting Standards*
IKNB	:	Industri Keuangan Non-Bank
ITSK	:	Inovasi Teknologi Sektor Keuangan
KBLBB	:	Kendaraan Bermotor Listrik Berbasis Baterai
KPR	:	Kredit Perumahan Rakyat
KUR	:	Kredit Usaha Rakyat
LJK	:	Lembaga Jasa Keuangan
MBR	:	Masyarakat Berpenghasilan Rendah
MPSJKI	:	*Master Plan* Sektor Jasa Keuangan Indonesia
MSMD	:	Modal Sendiri Modal Disetor
MTN	:	*Medium Term Notes*
NPF	:	*Non performing financing*
OECD	:	*Organisation for Economic Co-operation and Development*
OJK	:	Otoritas Jasa Keuangan
PDB	:	Produk Domestik Bruto
PMK	:	Peraturan Menteri Keuangan
POJK	:	Peraturan Otoritas Jasa Keuangan
PPKM	:	Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat
PPN DTP	:	Pajak Pertambahan Nilai Ditanggung Pemerintah
RAKB	:	Rencana Aksi Keuangan Berkelanjutan
Rapindo	:	PT Rapi Utama Indonesia
ROE	:	*Return on Equity*
SDM	:	Sumber Daya Manusia
SJK	:	Sektor Jasa Keuangan
SNLIK	:	Survei Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan
UUS	:	Unit Usaha Syariah
UU PPSK	:	Undang-Undang Pengembangan dan Penguatan Sektor Keuangan
UMKM	:	Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah

DAFTAR ISTILAH

Asset registry	:	Data aset pembiayaan
Branchless banking	:	Laku pandai
Cash loan	:	Pinjaman tunai
Channeling	:	Pembiayaan penerusan
Credit scoring	:	Penilaian kredit
Cyber crime	:	Kejahatan siber
Dealer	:	Perusahaan penyedia kendaraan bermotor
Debt collector	:	Penagih utang
Double financing	:	Pembiayaan ganda
Double pledging	:	Penjaminan ganda
Economies of scale	:	Skala ekonomi
Fintech lending	:	Peyelenggara layanan pinjam meminjam uang berbasis teknologi informasi (LPBBTI)
Joint financing	:	Pembiayaan bersama
Level playing field	:	Lapangan tanding/bermain yang rata
Market conduct	:	Perilaku pasar
Public exposure	:	Permintaan tanggapan kepada pemangku kepentingan
Regulatory arbitrage	:	Arbitrase regulasi
Spin-off	:	Pemisahan unit usaha
Sustainable finance	:	Keuangan berkelanjutan
Realtime	:	Waktu nyata
User friendly	:	Ramah pengguna

Daftar Kontak

Direktorat Pengembangan Lembaga Pembiayaan, Perusahaan Modal Ventura, Lembaga Keuangan Mikro, dan Lembaga Jasa Keuangan lainnya

pengembangan.pvml@ojk.go.id

OTORITAS
JASA
KEUANGAN

(021) 2960 0000
(021) 385 8321
humas@ojk.go.id
@ojkindonesia
@ojkindonesia
Otoritas Jasa Keuangan