

# BULLETIN

[www.indonesiasipf.co.id](http://www.indonesiasipf.co.id)

## SKEMA PONZI, ANCAMAN BAGI PERKEMBANGAN INDUSTRI JASA KEUANGAN

Tidak dapat dipungkiri bahwa kita masih hidup di tengah-tengah masyarakat yang masih percaya bahwa ada orang yang mampu melipatgandakan uang secara gaib. Seperti kasus Slamet Tohari yang terjadi di Banjarnegara, kasus Wowon di Bekasi, kasus Abah Yanto di Gresik, dan kasus Dimas Kanjeng yang sangat populer di tahun 2016. Hal ini menunjukkan bahwa masih banyak masyarakat yang ingin mendapatkan keuntungan besar dengan cara yang tidak logis. Dalam masyarakat modern dengan tingkat literasi keuangan yang lebih baik, skema penggandaan uang ini pun muncul dalam bentuk yang lebih logis dengan kedok investasi atau produk lain. Mungkin kita pernah mendengar kasus *Dream for Freedom* (D4F) dan kasus Sunmod Alkes yang menjanjikan keuntungan yang tinggi kepada investornya. Bahkan skema serupa juga masih terjadi di negara maju, seperti kasus Madof yang terjadi di Amerika Serikat dimana literasi Keuangan masyarakatnya sudah sangat tinggi.

Jika menilik lebih jauh kasus-kasus tersebut, kita akan menemukan skenario *fraud* yang dikenal sebagai Skema Ponzi. Skema ini dicetuskan oleh Charles Ponzi pada Tahun 1920. Skema Ponzi adalah skema kejahatan investasi dengan memberikan keuntungan kepada investor (anggota) menggunakan dana yang disetorkan oleh investor (anggota) lain. Alih-alih menginvestasikan dana yang sudah disetorkan oleh investornya, skema ini hanya memberikan pembayaran keuntungan melalui dana investor lain. Sehingga, skema ini selalu membutuhkan aliran dana yang terus meningkat yang bersumber dari

anggota-anggota baru. Saat aliran kebutuhan dana sudah terlalu besar dan sulit untuk menambah anggota baru, maka skema ini akan runtuh dan investor (anggota) akan kehilangan dananya.

Skema Ponzi hadir dalam bentuk yang beragam. Bentuk yang paling sering muncul adalah dalam bentuk produk investasi seperti yang terjadi pada D4F dan Sunmod Alkes, dimana seseorang dijanjikan men-

dapatkan keuntungan yang konstan dan tanpa risiko. Secara sederhana dapat digambarkan, misalkan si A menyetorkan dana sebesar Rp100 dan dijanjikan mendapatkan keuntungan sebesar 20%, maka pada saat jatuh tempo A mendapatkan pembayaran sebesar Rp120. Keuntungan Rp20 yang diperoleh A bersumber dari dana yang disetorkan oleh B yang dijanjikan keuntungan yang sama, dan begitu seterusnya.

Bentuk lain Skema Ponzi adalah dalam bentuk diskon barang atau jasa seperti dalam kasus First Travel, dimana pengelola memberikan barang atau jasa dengan harga diskon (di bawah harga pasar) dan mendanai selisih biaya atas diskon tersebut dari setoran konsumen berikutnya.

Pelaku Skema Ponzi selalu menggunakan aliran dana untuk kepentingan pribadinya. Pemberi-



“  
*Penipuan melalui produk investasi maupun jasa keuangan merupakan ancaman bagi perkembangan industri jasa keuangan di Indonesia. OJK menyebutkan kerugian akibat investasi bodong dari tahun 2017 sampai dengan 2023 mencapai Rp139 Triliun.*

an keuntungan kepada penyeter dana hanyalah *gimmick* untuk dapat menarik anggota-anggota baru dan mendapatkan dana yang lebih besar lagi. Skema Ponzi biasa berkembang secara *underground*, karena merupakan kegiatan yang ilegal, dan dilakukan dengan pendekatan personal melalui *word of mouth* (dari mulut ke mulut). Belakang skema ini dipermanis dengan *gimmick* pameran kekayaan atau lebih dikenal dengan *flexing*.

Ada beberapa ciri yang dapat diidentifikasi dari Skema Ponzi, seperti:

**1. Menjanjikan keuntungan yang besar dengan risiko rendah atau tanpa risiko.**

Sudah menjadi kewajiban bahwa setiap produk investasi mengandung risiko, semakin tinggi tingkat keuntungan, maka risiko yang terkandung juga semakin besar. Sehingga, menjadi tidak logis jika terdapat produk investasi yang menawarkan keuntungan tinggi dengan risiko rendah atau bahkan tanpa risiko.

**2. Skema bisnisnya tidak jelas.**

Sebuah produk investasi harus dapat ditelusuri bagaimana cara menghasilkan keuntungannya. Contoh, saham yang memberikan keuntungan berupa dividen yang berasal dari keuntungan (*profit*) usaha dari Perusahaan, atau obligasi yang memberikan keuntungan berupa pembayaran kupon (bunga) yang berasal dari hasil usaha Perusahaan. Jika sebuah produk investasi tidak dapat menjelaskan bagaimana keuntungan dihasilkan, maka patut diduga produk tersebut merupakan skema penipuan.

**3. Perlu terus menambah anggota baru dengan sistem afiliasi.**

Yang menjadi ciri khusus Skema Ponzi adalah sistem afiliasi, dimana untuk dapat terus memenuhi kebutuhan dana skema ponzi, dibutuhkan dana-dana baru yang lebih besar baik dari anggota baru maupun anggota lama.

**4. Tidak memiliki izin usaha/ produk (ilegal).**

Skema Ponzi merupakan skema kejahatan (*fraud*) dan merupakan praktik yang melanggar hukum, sehingga pelaku usahanya dapat dipastikan merupakan usaha yang tidak memiliki izin yang sesuai dari Lembaga berwenang.

Menyikapi kasus-kasus tersebut, Otoritas Jasa Keuangan (OJK) melalui Satgas Waspada Investasi (SWI) telah memberikan panduan kepada masyarakat yang akan menggunakan produk atau jasa keuangan agar menerapkan prinsip "legal dan logis". Legal artinya produk atau jasa keuangan yang ditawarkan harus memiliki izin resmi dari Lembaga berwenang dan masyarakat juga harus memastikan badan usaha yang menawarkan juga memiliki izin untuk menjual atau memberikan layanan tersebut. Sedangkan logis merupakan prinsip kewajaran dimana setiap produk harus dapat menunjukkan kewajaran keuntungan dan risikonya. Semakin tinggi keuntungan yang ditawarkan, maka sewajarnya risiko yang terkandung

pada produk tersebut juga semakin tinggi. Dengan memedomani dua prinsip tersebut diharapkan masyarakat bisa lebih berhati-hati dalam menerima tawaran produk atau jasa keuangan dan dapat memilih produk yang tepat.

Selain itu, untuk mencegah bertambahnya korban kasus-kasus penipuan investasi dan untuk meningkatkan kepercayaan masyarakat terhadap industri jasa keuangan, perlu peran serta para pemangku kepentingan untuk bersama-sama meningkatkan literasi keuangan bagi konsumen dan masyarakat. Untuk mendorong pelaksanaan peningkatan literasi tersebut, OJK telah menerbitkan Peraturan OJK (POJK) Nomor 3 Tahun 2023 tentang Peningkatan Literasi dan Inklusi Keuangan di Sektor Jasa Keuangan bagi

Konsumen dan Masyarakat, dimana melalui peraturan tersebut Pelaku Usaha Jasa Keuangan (PUJK) diwajibkan untuk melaksanakan kegiatan untuk meningkatkan literasi dan inklusi Keuangan kepada Konsumen dan/atau masyarakat sebagai program tahunan.

Untuk mendukung upaya peningkatan literasi keuangan kepada masyarakat, Indonesia SIFP sebagai Penyelenggara Dana Perlindungan Pemodal (PDPP) secara rutin melaksanakan kegiatan sosialisasi dan edukasi terutama kepada investor maupun calon investor. Beberapa program kegiatan yang telah direncanakan untuk dilaksanakan pada tahun 2024, antara lain: kegiatan Bulan Perlindungan Investor (*Investor Protection Month*) dan kegiatan sosialisasi dan edukasi bekerja sama dengan

OJK, *Self Regulatory Organization* (SRO), Anggota Dana Perlindungan Pemodal (DPP), Kantor Perwakilan PT Bursa Efek Indonesia (BEI), Galeri Investasi BEI, komunitas maupun universitas di berbagai daerah. Selain itu, Indonesia SIFP juga terus memanfaatkan media elektronik dan media sosial Perusahaan sebagai sarana edukasi dan sosialisasi, seperti melalui *website*: [www.indonesiasifp.co.id](http://www.indonesiasifp.co.id), akun Instagram [indonesiasifp](https://www.instagram.com/indonesiasifp), dan saluran *helpdesk whatsapp* 081133365553. Kegiatan-kegiatan tersebut merupakan wujud komitmen Indonesia SIFP untuk terus meningkatkan literasi perlindungan konsumen di sektor jasa keuangan terutama industri pasar modal.

(Penulis: Wahyudi Saptono, Kepala Divisi Penunjang)



## KOMITMEN PERUSAHAAN TERHADAP PENERAPAN TATA KELOLA PERUSAHAAN SECARA BERKELANJUTAN

*Sebagai bentuk komitmen dalam meningkatkan penerapan dan perbaikan berkelanjutan terhadap Tata Kelola Perusahaan, Indonesia SIFP telah merealisasikan program kerja penilaian Tata Kelola Perusahaan pada tahun 2023.*

Rencana kerja ini merupakan salah satu *key performance indicator* Perusahaan untuk mencapai sasaran strategis Perusahaan tahun 2022-2025 yaitu "Membangun Penyelenggaraan Program Perlindungan Pemodal yang terpercaya dan konsisten mempraktikkan tata kelola yang baik untuk terus tumbuh secara stabil dan berkelanjutan."

**Adapun tujuan pelaksanaan penilaian atas penerapan Tata Kelola Perusahaan antara lain:**

1. Mengukur kualitas penerapan tata kelola melalui penilaian tingkat pemenuhan kriteria tata kelola dengan kondisi nyata yang diterapkan di Perusahaan;
2. Mengidentifikasi kekuatan dan

kelemahan penerapan tata kelola di Perusahaan, serta mengusulkan rekomendasi perbaikan untuk mengurangi *gap* antara kriteria dengan penerapan tata kelola di Perusahaan;

3. Mengoptimalkan nilai Perusahaan agar Perusahaan memiliki daya saing yang kuat, baik

secara nasional maupun internasional, sehingga mampu mempertahankan keberadaannya dan hidup berkelanjutan untuk mencapai maksud dan tujuan Perusahaan;

- Mendorong pengelolaan Perusahaan secara profesional, efektif, dan efisien, serta memberdayakan fungsi dan meningkatkan kemandirian organ Perusahaan.
- Mengarahkan dan mengendalikan hubungan kerja Organ Perusahaan; dan
- Meningkatkan pertanggungjawaban pengelolaan Perusahaan kepada Pemegang Saham dengan tetap memperhatikan kepentingan para pemangku kepentingan.

Proses Penilaian Tata Kelola Perusahaan yang dilakukan di Indonesia SIFP mengadopsi ketentuan yang berlaku pada Keputusan Menteri Keuangan Republik Indonesia Nomor 505/KM.K.06/2020 tentang Pedoman Penilaian dan Evaluasi atas Penerapan Tata Kelola Perusahaan yang Baik pada Perusahaan Perseroan (Persero) di Bawah Pembinaan dan Pengawasan Menteri Keuangan.

**Indikator dan parameter selanjutnya disesuaikan dengan praktik Tata Kelola Perusahaan yang dikelompokkan dalam 6 (enam) Aspek:**

- Komitmen terhadap Penerapan Tata Kelola Perusahaan secara Berkelanjutan;
- Pemegang Saham dan Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS);
- Dewan Komisaris;
- Direksi;
- Pengungkapan Informasi dan Transparansi; dan
- Aspek Lain.

Hasil penilaian Tata Kelola Perusahaan tahun 2023, Indonesia SIFP memperoleh total nilai skor penerapan sebesar 80,88% dengan kualifikasi kualitas penerapan Tata Kelola Perusahaan pada kategori "Baik". Adapun hasil pencapaian penerapan Tata Kelola Perusahaan pada tahun 2023 ini meningkat dibandingkan dengan pencapaian tahun 2021, dimana pada tahun 2021 Kualifikasi Kualitas Penerapan Tata Kelola Perusahaan pada kategori "Cukup Baik"

dengan skor penerapan sebesar 74,14%.

Beberapa aspek, indikator, dan parameter telah mengalami perbaikan penerapan selama tahun 2022-2023. Salah satu program yang dicanangkan Indonesia SIFP dan menjadi *milestone* penting pada Aspek Komitmen terhadap Penerapan Tata Kelola Perusahaan secara Berkelanjutan yaitu, peningkatan perilaku beretika melalui penerapan pengendalian dan penanganan gratifikasi serta *whistleblowing system*. Selain itu, perbaikan yang telah dilakukan melalui penyempurnaan kebijakan, prosedur dan proses bisnis, serta optimalisasi fungsi pengawasan oleh Dewan Komisaris juga menjadi tonggak dalam peningkatan aspek-aspek yang dinilai.

Pencapaian penilaian dan kualifikasi penerapan Tata Kelola Perusahaan pada tahun 2023 ini tak terlepas dari dukungan semua pihak, baik yang berasal dari internal Perusahaan (Dewan Komisaris, Direksi, dan karyawan) maupun dari eksternal Perusahaan (Pemegang Saham dan pemangku kepentingan lainnya) dalam mendukung penerapan Tata Kelola di Indonesia SIFP.

Pencapaian ini juga merupakan suatu perwujudan Perusahaan untuk senantiasa menjalankan program perbaikan berkelanjutan dalam rangka melaksanakan tugas dan tanggung jawab sebagaimana diamanahkan OJK melalui Peraturan Nomor 49/POJK.04/2016 tentang Dana Perlindungan Pemodal dan Peraturan Nomor 50/POJK.04/2016 tentang Penyelenggara Dana Perlindungan Pemodal.

Sebagai bentuk komitmen untuk senantiasa menerapkan Tata Kelola Perusahaan yang baik, Indonesia SIFP juga mengadopsi panduan yang dikeluarkan oleh Komite Nasional Kebijakan Governansi (KNKG). Indonesia SIFP sedang menyusun langkah-langkah penyempurnaan yang akan dilakukan di masa mendatang sebagai program berkelanjutan terhadap penerapan Tata Kelola Perusahaan, sebagaimana tertuang dalam pedoman umum governansi korporat Indonesia yang diterbitkan oleh KNKG. 4 (empat) pilar governansi yang akan menjadi fokus Indonesia SIFP saat ini dan masa mendatang, yaitu: Perilaku Beretika, Akuntabilitas, Transparansi, dan Keberlanjutan. 4 (empat) pilar governansi tersebut merupakan pengembangan terhadap nilai dasar Tata Kelola Perusahaan yaitu TARIF (Transparansi, Akuntabilitas, Responsibilitas, Independensi, dan *Fairness*).

(Penulis: Febindra Hari Sutejo, Kepala Satuan Pemeriksa Internal dan Kepatuhan)

## PENINGKATAN ANGKA KEPUASAN PELANGGAN (ANGGOTA DPP)



Sebagai Penyelenggara Dana Perlindungan Pemodal (PDPP), Indonesia SIFP diamanahkan tugas untuk mengelola Dana Perlindungan Pemodal (DPP) yang dapat digunakan untuk memberikan ganti rugi kepada investor yang mengalami kehilangan aset di Pasar Modal. Salah satu sumber pendanaan DPP diperoleh dari kontribusi Anggota DPP melalui luran Keanggotaan. Oleh karena itu, Indonesia SIFP senantiasa berupaya memberikan layanan yang optimal kepada para anggotanya. Kepuasan anggota DPP menjadi prioritas utama dan area yang akan terus ditingkatkan.

Dalam rangka mengukur tingkat kepuasan Anggota DPP terhadap layanan yang diberikan Indonesia

SIFP, maka secara berkala Perusahaan melaksanakan Survei Kepuasan Pelanggan (Anggota DPP). Survei Kepuasan Pelanggan (Anggota DPP) menjadi salah satu *key performance indicator* unggulan Perusahaan untuk mencapai sasaran strategis Perusahaan tahun 2022-2025. Dalam Survei Kepuasan Pelanggan yang diadakan pada tahun 2023, Indonesia SIFP mengevaluasi tingkat kepuasan Anggota DPP berdasarkan performa layanan yang sesuai dengan faktor-faktor penting bagi pelanggan. Hasil survei ini akan dijadikan dasar untuk strategi peningkatan layanan Indonesia SIFP di masa depan dan evaluasi program yang sedang berlangsung.

Survei Kepuasan Pelanggan yang

dilakukan menggunakan instrumen SERVQUAL. SERVQUAL merupakan instrumen yang terdiri dari banyak *item* untuk memahami ekspektasi dan persepsi konsumen atas kualitas layanan sehingga bermanfaat untuk meningkatkan layanan. SERVQUAL terdiri atas lima dimensi berbeda yaitu:

- Tangibles:** Penampilan perwakilan Perusahaan
- Reliability:** Kemampuan Perusahaan dalam memberikan layanan
- Responsiveness:** Kesiediaan membantu pelanggan
- Assurance:** Pengetahuan dan *Attitude* Karyawan
- Empathy:** Perhatian kepada pelanggan

Dalam mengumpulkan data, Survei Kepuasan Pelanggan Tahun 2023 menggunakan metode sensus pada 121 Anggota DPP (97 PPE dan 24 Bank Kustodian) yang diikuti oleh 3 kelompok perwakilan anggota, yakni: Direksi Perusahaan, Perwakilan Divisi Kepatuhan, dan Perwakilan Divisi Pemasaran/Setara. Pengumpulan data dilakukan dengan cara *online* dengan *link* yang dikirimkan melalui surat ke Anggota DPP dan pada kegiatan *workshop* bersama Anggota DPP yang dilakukan pada bulan Oktober 2023.

Berdasarkan survei yang telah dilakukan, terdapat 318 responden yang mengisi Survei Kepuasan Pelanggan Tahun 2023, atau meningkat dari jumlah responden pada tahun 2022 yaitu sebanyak 281 responden. Partisipasi Divisi Kepatuhan pada survei tahun 2023 mendominasi dengan porsi 50%, diikuti oleh Divisi Pemasaran (35,2%), dan Direksi (14,8%). Selain itu, mayoritas responden di setiap divisi belum pernah mengikuti survei sebelumnya, yaitu Divisi Pemasaran mencapai 80%, Divisi Kepatuhan 61%, dan Direksi 74%.

Hasil survei tahun 2023 menunjukkan peningkatan yang signifikan pada seluruh aspek dibandingkan dengan hasil survei tahun 2022. Hal ini ditunjukkan oleh peningkatan pada seluruh skor indikator yang dinilai, dibandingkan dengan tahun 2022. Secara keseluruhan nilai kepuasan meningkat menjadi 83,9 dibandingkan tahun 2022 yakni 82,8.

Faktor	Skor 2022	Skor 2023
Tangibles	82,9	84,0
Reliability	82,2	83,3
Responsiveness	82,4	83,9
Assurance	83,8	84,4
Empathy	82,6	83,9
<b>Skor Total</b>	<b>82,8</b>	<b>83,9</b>

Berdasarkan hasil tersebut, maka dapat disimpulkan bahwa responden menilai bahwa kualitas layanan yang diberikan oleh Indonesia SIPF kepada Anggota DPP sudah lebih baik dibandingkan tahun 2022. Meskipun, masih terdapat masukan dan saran dari Anggota DPP yang perlu diperhatikan oleh Perusahaan sebagai bahan evaluasi dan perbaikan kedepan.

(Penulis: Zulrasydi Amin, Unit Komunikasi dan Informatika)

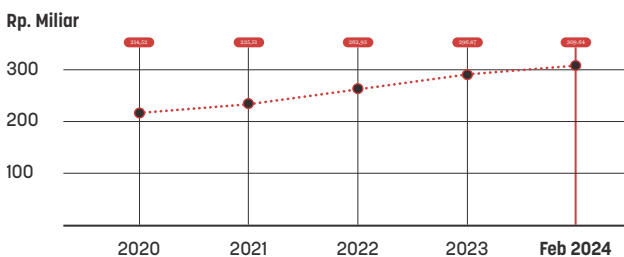


## HIGHLIGHT STATISTIK 2024

HINGGA FEBRUARI 2024

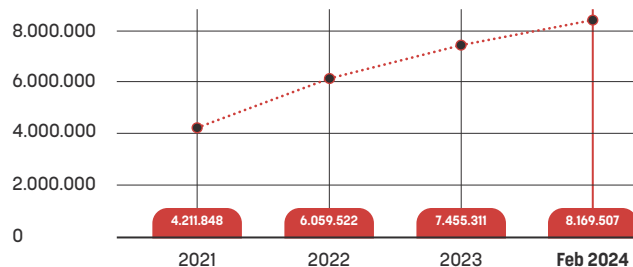
### Nilai DPP

Rp309.642.138.405, Growth YTD: 3,12%



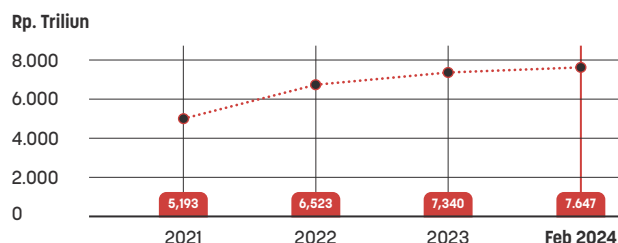
### Total Jumlah Pemodal yang Dilindungi

8.169.507, Growth YTD: 4,48%



### Total Aset Pemodal yang Dilindungi

Rp7.647.515.216.764.520, Growth YTD: 1,68%



## Layanan Konsultasi Pemodal

Pesan Whatsapp.

+62 811 3336 5553

Hotline. 021 515 5553

www.indonesiasipf.co.id



### Redaksi

Sekretaris Perusahaan / Divisi Penunjang

Ririh Asih Priyahita / Wahyudi Saptono & Zulrasydi Amin