Menyiasati Peluang

Metaverse dan Pekerjaan Kreatif

MARK Zuckerberg, mengatakan "Saya bertanya-tanya, terutama ketika kita melihat Cina, misalnya, yang berinvestasi banyak secara langsung di ruang-ruang ini, bagaimana hal itu diatur untuk berjalan seiring waktu. Tapi lihat, tanpa itu, ya, saya pikir memiliki ruang publik adalah bagian yang sehat dari komunitas. Anda akan memiliki pembuat dan pengembang dengan semua motivasi yang berbeda, bahkan di internet seluler dan internet saat ini, Anda memiliki banyak orang yang tertarik untuk melakukan pekerjaan yang baik bagi masyarakat. Bahkan jika mereka tidak dibiayai secara langsung oleh pemerintah untuk melakukan itu. Anda juga akan memiliki banyak hal di sini.

Ada pertanyaan jangka panjang di mana, sebagai masyarakat, kita harus menginginkan sejumlah besar modal dan orang-orang teknis kita yang paling berbakat yang mengerjakan masalah futuristik ini, untuk memimpin dan berinovasi di ruang ini. Mungkin ada sedikit lebih banyak keseimbangan ruang, di mana beberapa di antaranya bisa berasal dari pemerintah, tapi saya pikir startup dan komunitas open-source dan ekonomi kreator akan mengisi banyak dari ini. Saya menghargai referensi Ready Player One. Maksud saya, hanya untuk membahas sesuatu di sini sebentar, saya tidak berpikir di masa depan, orang akan menyebut pekerjaan yang dilakukan oleh masing-masing perusahaan sebagai metaverse. Mudah-mudahan, jika kita berhasil secara kolektif dalam membangun sistem yang lebih interoperable, dan di mana Anda dapat berteleportasi di antara berbagai hal, semuanya harus menjadi metaverse, setiap perusahaan tidak boleh memiliki metaverse sendiri.

Mudah-mudahan di masa depan, menanyakan apakah sebuah perusahaan sedang membangun metaverse akan terdengar sama konyolnya dengan menanyakan perusahaan bagaimana perkembangan internet mereka. Jadi saya pikir hanya dalam hal memberikan semacam rasa ke mana ini harus pergi, tetapi di dalamnya ... sekarang saya kehilangan jejak apa pertanyaan Anda. Itu adalah pertanyaan lelucon. Tapi lihat, seperti biasa, ada banyak hal yang harus dipikirkan di sini dan saya menghargai Anda datang dan berbagi beberapa visi. Maksudku, ini adalah area yang menarik. Ini akan menjadi fokus besar, dan saya pikir ini akan menjadi bagian besar dari bab berikutnya tentang cara internet berkembang setelah internet seluler. Dan saya pikir ini akan menjadi babak besar berikutnya untuk perusahaan kami juga, benar-benar berlipat ganda di area ini.

Selama 17 tahun terakhir, kami telah banyak bekerja untuk membangun berbagai aplikasi agar orang dapat terhubung, dan cara utama yang mereka lakukan adalah di ponsel. Dan saya pikir jika kami berhasil, maka mungkin lima tahun dari sekarang, atau tujuh tahun dari sekarang, orang-orang terutama akan berpikir tentang kami sebagai perusahaan metaverse, daripada perusahaan internet seluler, itu semacam membantu membangun pengalaman semacam ini. Dan saya pikir itu hanya akan menjangkau begitu banyak. Orang-orang akan berkumpul, Anda akan dapat benar-benar merasa seperti Anda hadir dengan orang lain, Anda akan dapat melakukan semua jenis pekerjaan yang berbeda, akan ada pekerjaan baru, bentuk hiburan baru. Baik itu bermain game atau perburuan yang sangat rumit seperti yang Anda bicarakan, atau cara yang semakin menyenangkan untuk melakukan kebugaran atau konser, atau berkumpul di acara komedi yang kita bicarakan.

Saya hanya berpikir bahwa ada banyak hal di sini, dan saya pikir kita dapat melakukan ini dengan cara yang menciptakan banyak peluang ekonomi di mana jutaan orang di seluruh dunia dapat melakukan pekerjaan kreatif yang benar-benar mereka nikmati, membangun pengalaman atau barang virtual atau seni atau hal-hal berbeda yang lebih menginspirasi mereka daripada pekerjaan apa pun yang mungkin mereka rasa dapat mereka lakukan hari ini. Jadi saya sangat menantikan untuk membantu memainkan beberapa peran dalam membangun bab berikutnya untuk internet. Dan saya yakin selama bertahun-tahun, kita akan memiliki banyak percakapan tentang ini. Tentunya. Saya menantikan untuk menulis tentang semua masalah tak terduga yang muncul sebagai akibat dari metaverse."

Prof Dr M Suyanto, Rektor Universitas Amikom Yogyakarta

AGMARI, KOMISI DAN SDI BERSATU

Dukung Sosialisasi Kurikulum Sales Buat SMK

YOGYA (KR) - Tiga komunitas yang fokus terhadap dunia salesmanship yaitu Asosiasi Guru Marketing Indonesia (AGMARI), Asosiasi Komunitas Profesi Sales Indonesia (Komisi) dan komunitas Sales Director Indonesia (SDI) mendukung 'Sosialisasi Kurikulum Merdeka Belajar Bidang Penjualan'.

KR-Istimewa

Para peserta saat mengikuti sosialisasi secara daring.

Hal itu dikarenakan sales merupakan salah satu mata pelajaran pada program keahlian pemasaran. Kurikulum sales itu berkontribusi menunjang kompetensi dari lulusan yang akan berkarir dibidang sales yang digunakan untuk masuk di dunia industri saat ini. "Sosialisasi kurikulum merdeka belajar bidang penjualan ini, merupakan jawaban dari keinginan untuk melakukan standarisasi kompetensi sales yang sesuai dengan kebutuhan perusahaan dan dunia industri," kata Ketua Umum AGMARI, Febrizayanti SE, Selasa (14/6).

Febrizayanti mengatakan, AGMARI yang fokus pada pengembangan kompetensi guru juga berupaya menghasilkan lulusan yang kompeten. Untuk mewujudkan hal tersebut, disusun draf kurikulum bidang penjualan khususnya konsentrasi sales yang akan digunakan guru SMK untuk program keahlian pemasaran. Adapun sasaran yang ingin dicapai adalah diajarkan kurikulum sales kepada peserta didik.

Dedy Budiman, tokoh yang mendedikasikan diri dan konsen terhadap kemajuan dunia sales, founder KOMISI, SDI dan AGMARI yang juga pelopor terbitnya kurikulum sales menyatakan.

Kegiatan itu bertujuan menghasilkan peserta didik yang memiliki pengetahuan, keterampilan dan sikap kerja. Diantaranya memahami profesi sales, melakukan tahapan penjualan, melakukan komunikasi penjualan, mendapatkan pelanggan, melakukan penjualan melalui telepon, manajemen waktu dan wilayah dan melakukan digital selling.

"Dunia usaha dan industri semakin bertumbuh, konsekuensinya membutuhkan banyak profesi sales, baik di retail, B2B -Business to Business , B2C- Business to Customer, Business to Government, dan berbagai macam perusahaan yang butuh menyerap anak-anak SMK," terangnya. **(Ria)**

KBRI Beijing dan UNY Gelar Pelatihan Kepemimpinan

KR-Istimewa

Wakil Rektor Bidang Perencanaan dan Kerja sama UNY Prof Siswantoyo.

SLEMAN (KR) - Universitas Negeri Yogyakarta (UNY) kembali dipercaya KBRI Beijing untuk mengadakan Series of Capacity Building Training for Principals and Native Mandarin Teachers in Indonesia. Dalam kegiatan yang dilaksanakan secara daring Senin-Sabtu (13-18/6) ini juga menggandeng ASEAN China Centre (ACC) dan Center For Language Education And Cooperation (CLEC).

Wakil Rektor Bidang Perencanaan dan Kerja sama UNY Prof Siswantoyo sangat berterimakasih atas kepercayaan KBRI Beijing dan CLEC untuk melaksanakan pelatihan kepemimpinan bagi kepala sekolah dan pelatihan Bahasa Mandarin bagi guru. "Kegiatan ini adalah untuk memperbaiki sumber daya manusia," kata Siswantoyo.

Pelatihan diikuti oleh 104 dosen PTN dan PTS serta 143 guru TK, SD, SMP, SMA dan SMK dari seluruh Indonesia. Pelatihan kepemimpinan bagi kepala sekolah dibagi menjadi dua kelas pelatihan, yaitu Pelatihan Kepemimpinan Tingkat 1 yang dikhususkan bagi peserta yang baru pertama kali mengikuti pelatihan kepemimpinan. Peserta pelatihan ini terdiri 162 orang kepala sekolah dari sekolah di seluruh Indonesia.

Kemudian Pelatihan Kepemimpinan Tingkat 2 yang diperuntukkan bagi peserta yang sudah pernah mengikuti pelatihan tingkat 1. Peserta berjumlah 116 orang kepala sekolah yang berasal dari berbagai wilayah Indonesia. Kegiatan ini baik untuk difollow up untuk mengimplementasi metode mengajar yang menjadi bagian dari aktivitas mereka.

Duta Besar Luar Biasa dan Berkuasa Penuh RI untuk Republik Rakyat China Djauhari Oratmangun mengatakan, program ini merupakan kolaborasi antara KBRI Beijing dengan ASEAN China Centre dan Centre of Language Education and Cooperation. "Ini adalah kedua kalinya kami mengadakan pelatihan kepemimpinan bagi kepala sekolah untuk mendukung peningkatan kualitas pendidikan di Indonesia," katanya.

Djauhari Oratmangun juga mengapreasi kolaborasi antara China dan Indonesia ini dan berharap bisa meningkatkan kerjasama bagi kedua negara. Ia juga berharap agar kegiatan ini dapat meningkatkan kegiatan learning teaching dan pembelajaran Bahasa Mandarin sekaligus belajar tentang China dan budayanya. **(Hit)**

EKONOMI

Kemenkeu Gelontor BUMN Rp 369,17 T

JAKARTA (KR) - Kementerian Keuangan (Kemenkeu) telah memberikan Penyertaan Modal Negara (PMN) kepada Badan Usaha Milik Negara (BUMN) sebesar Rp 369,17 triliun selama periode 2005-2021. Pemberian PMN ini meningkat signifikan sejak 2015 untuk mendukung program Nawa Cita. "Ini sejak 2005-2021 pemerintah sudah mengalokasikan PMN kepada BUMN dan lembaga sebesar Rp 369,17 triliun," ungkap Kepala Subdirektorat Kekayaan Negara Dipisahkan IV Direktorat Jenderal Kekayaan Negara (DJKN) Kemenkeu Adinugroho Dwiutomo dalam Workshop Implementasi Pengelolaan Risiko Keuangan Negara di Jakarta, Selasa (14/6).

Adi menyebutkan, PMN sebesar Rp369,17 triliun ini terdiri dari Rp 350 triliun dalam bentuk *fresh money* atau dana segar dan Rp 19 triliun dalam bentuk PMN nontunai. PMN sebanyak Rp 369,17 triliun jika dirinci melalui perspektif pemanfaatan meliputi untuk pendirian BUMN Rp 3 triliun yaitu terdiri dari pembiayaan dan penjaminan infrastruktur Rp 2 triliun serta pembiayaan perumahan Rp 1 triliun.

"Kemudian juga dimanfaatkan untuk restrukturisasi BUMN Rp 12,7 triliun meliputi PT Dirgantara Indonesia Rp 3,99 triliun, PT Merpati Nusantara Rp 1,09 triliun, PT Geo Dipa Energi Rp 0,44 triliun, PT Kertas Kraft Aceh Rp 0,3 triliun dan PT Kertas Leces Rp 0,27 triliun. Terakhir, dimanfaatkan untuk peningkatan kinerja BUMN Rp 354 triliun meliputi pembiayaan ekspor, kredit mikro, kedaulatan pangan, infrastruktur/konektivitas, energi, perumahan, peningkatan industri strategis dan penguatan BPJS," beber Adi. **(Ant/Has)**

HADAPI PERUBAHAN SISTEM TRANSISI LIBOR

RI Perkuat Kredibilitas Referensi Suku Bunga

JAKARTA (KR) - Transisi referensi (benchmark) suku bunga global dari London Interbank Offered Rate (LIBOR) ke referensi yang lebih kredibel serta penguatan referensi suku bunga di pasar domestik telah menjadi perhatian otoritas di berbagai negara, termasuk Indonesia. Untuk itu, pelaku pasar penting untuk memahami agenda reformasi referensi suku bunga (benchmark reform) ini dan antisipasi yang harus dilakukan.

Deputi Gubernur Senior Bank Indonesia (BI) Destry Damayanti di Jakarta, Senin (13/6) menjelaskan, pasar keuangan yang kredibel penting untuk memastikan jalannya fungsi pasar dan stabilitas keuangan. Indonesia melalui National Working Group on Benchmark Reform (NWBGR) berupaya memperkuat kredibilitas referensi suku bunga pascadiskontinuitas LIBOR dengan penyediaan informasi secara intensif bagi pelaku pasar dan merekomendasikan suku bunga referensi alternatif di pasar domestik.

"Kita mengharapkan transisi yang lancar dalam perubahan referensi ini, sehingga memperkuat optimisme pemulihan bersama yang lebih kuat dan berkelanjutan," katanya.

Sementara Wakil Menteri Keuangan Suahasil Nazara menyampaikan, perubahan referensi suku bunga merupakan perspektif yang penting dalam proses pemulihan dan mencapai stabilitas ekonomi.

Dari sisi pemerintah, referensi suku bunga berpengaruh dalam jangka panjang bagi strategi pembiayaan pemerintah guna pembangunan yang berkelanjutan. "Dalam mengawalnya, koordinasi antar lembaga penting bagi stabilitas sektor keuangan maupun sektor riil," tegasnya.

Sementara itu terkait antisipasi di sektor jasa keuangan, sebagaimana keterangan Kepala Eksekutif Pengawas Perbankan OJK Heru Kristiyana yang disampaikan oleh Kepala Departemen Penelitian dan Pengaturan Perbankan OJK Anung Herlianto dalam seminar tersebut, perbankan perlu mengambil langkah-langkah mitigasi potensi risiko terkait dengan diskontinuitas LIBOR ini.

Langkah-langkah tersebut antara lain dengan mengidentifikasi besaran eksposur, berkomunikasi intensif dengan nasabah, mengidentifikasi potensi konsekuensi hukum dan perpajakan, mengelola potensi benturan kepentingan, menjajaki skema lindung nilai untuk kontrak yang terekspos risiko keuangan yang signifikan, mengelola risiko pasar dengan baik, dan menyiapkan infrastruktur IT yang diperlukan terkait perubahan sistem transisi LIBOR ini.

Ali Setiawan, Co-Chairman IFEMC sebagai perwakilan pelaku pasar menyampaikan bahwa pelaku pasar telah melakukan berbagai persiapan dalam menghadapi transisi LIBOR, serta mendorong penggunaan IndONIA sebagai referensi suku bunga produk keuangan. Adapun Hendri Saparini, anggota Kebijakan Moneter dan Sektor Keuangan KADIN selaku perwakilan pelaku usaha menyambut baik inisiatif benchmark reform yang mendorong referensi suku bunga tidak mudah dimanipulasi dan kredibel. "Pelaku usaha membutuhkan informasi suku bunga rujukan dalam mengevaluasi strategi pembiayaan dan penempatan dana maupun investasi.

Dalam diskusi, mengemuka berbagai langkah yang dilakukan otoritas global untuk mempersiapkan reformasi suku bunga dan proses transisi LIBOR agar dapat berjalan lancar," katanya. **(Lmg)**

POJK MUDAHKAN UMKM GALANG DANA

Jumlah Pemodal SCF Terus Bertumbuh

JAKARTA (KR) - Otoritas Jasa Keuangan (OJK) menilai semakin banyak masyarakat yang membantu pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) via penawaran efek melalui layanan urun dana berbasis teknologi informasi atau yang Securities Crowdfunding (SCF). Berdasarkan data OJK per 3 Juni 2022, jumlah pemodal SCF terus bertumbuh dan telah mencapai 111.351 pemodal, melonjak dibandingkan jumlah pemodal pada 2018 yang hanya mencapai 1.380 pemodal dan meningkat dibandingkan akhir 2021 yang mencapai 93.733 pemodal.

"Ini peningkatan yang luar biasa. Jadi artinya banyak sekali masyarakat yang berkeinginan membantu UMKM ini. Namun mungkin selama ini belum ada medianya. Makanya OJK berinisiatif untuk menerbitkan ketentuan SCF," kata Deputi Komisioner Pengawasan Pasar Modal I OJK Djustini Septiana saat diskusi dengan awak media secara daring yang dipantau di Jakarta, Selasa (14/6).

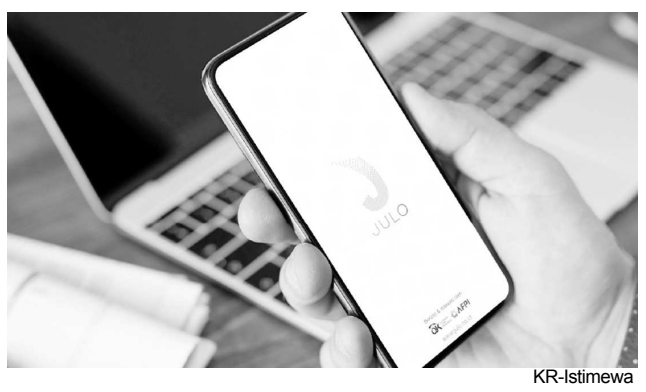
Menurutnya, OJK telah menerbitkan Peraturan OJK (POJK) yang bertujuan memudahkan masyarakat, terutama pelaku UMKM untuk melakukan penggalangan dana melalui pasar modal. Antara lain melalui POJK Nomor 57/POJK.04/2020 tentang Penawaran Efek Melalui Layanan Urun Dana Berbasis Teknologi Informasi (Securities Crowdfunding/SCF) sebagaimana diubah dengan POJK 16/POJK.04/2021. "Per Juni 2022, terdapat 10 penyelenggara atau platform yang telah berizin dari OJK. Jumlah itu meningkat 42,85 persen dari sebelumnya per 31 Desember 2021 hanya berjumlah tujuh platform," jelasnya.

"Jumlah penerbit atau UMKM yang menghimpun dana melalui SCF juga meningkat menjadi 237 perusahaan dari sebelumnya 195 perusahaan per 30 Desember 2021. Sementara itu, total dana yang dihimpun juga mengalami peningkatan sebesar dari Rp413,19 miliar pada akhir tahun lalu menjadi Rp 507,2 miliar," beber Djustini. **(Ant/Has)**

JULO GANDENG BUKUWARUNG

Perluas Akses Kredit untuk 7 Juta UMKM

JAKARTA (KR) - Sebagai perusahaan teknologi asal Indonesia, PT JULO Teknologi Finansial berkomitmen untuk meningkatkan inklusi keuangan dengan memperluas penyaluran akses kredit kepada kalangan masyarakat underbanked. Untuk menunjang permodalan dalam pembiayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Indonesia, JULO melakukan kerja sama dengan BukuWarung sebagai aplikasi keuangan digital untuk bisnis UMKM melalui program Solusi Modal Usaha.



KR-Istimewa

Aplikasi JULO permudah kredit UMKM.

Kolaborasi antara kedua startup asal Indonesia ini merupakan komitmen nyata antara JULO dengan BukuWarung dalam meningkatkan kualitas hidup masyarakat Indonesia. Sejak Agustus 2021, JULO bekerjasama dengan BukuWarung memberikan akses kredit digital ke 7 juta UMKM pengguna BukuWarung di Indonesia. Kerja sama ini dilangsungkan sebagai solusi untuk membantu perputaran arus kas bisnis serta menyediakan pembiayaan dalam pengadaan barang dan jasa.

"UMKM sudah menjadi suatu aspek yang tidak dapat terpisahkan dari roda perekonomian Indonesia. Dengan kontribusi 61% dari Produk Domestik Bruto, UMKM dapat menghimpun sampai kurang lebih 60% dari total investasi di Indonesia. Fakta ini menunjukkan bahwa para pengusaha UMKM memiliki kesempatan yang sangat luas untuk berkembang lebih jauh. Ironisnya, 77.6% dari pengusaha UMKM belum terjangkau oleh akses kredit perbankan maupun fintech sehingga kesempatan mereka untuk berkembang terhalang oleh keterbatasan finansial," ujar Adrianus Hitijahubessy, CEO & Co-Founder JULO di Jakarta, Selasa (14/6). **(Rsv)**