

# Digital Financial Services (Layanan Keuangan Digital): Peluang dan Kemungkinan Penerapannya di Program KOTAKU

*Disarikan dari berbagai sumber oleh Dikdik Herdiana*

*(Curriculum Enhancement Advisory Consultant National Slum Upgrading Program/NSUP)*

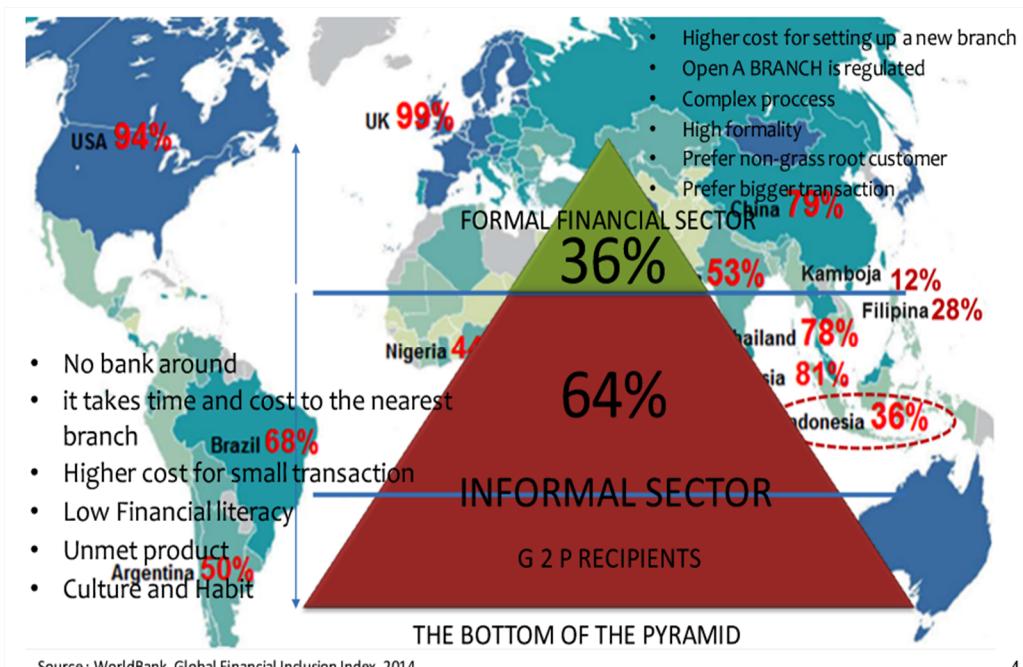
## A. Pendahuluan

Di dalam Program KOTAKU khususnya di wilayah 1 terdapat kegiatan yang disebut *Digital Financial Services (DFS)*, sebagaimana tertuang di dalam PAD ICDD IV-NSUP, Kegiatan ini masuk dalam Komponen B terkait **Pengembangan Kelembagaan Komunitas**.

Untuk membahas bagaimana *Digital Financial Services* dapat diterapkan di dalam Program KOTAKU maka ada baiknya kita kupas dahulu tentang mengapa, apa dan bagaimana *Digital Financial Services* tersebut.

Akan tetapi perlu penulis tekankan bahwa apa yang ditulis ini **semata-mata adalah pendapat pribadi**, sebagai bentuk elaborasi konsep melalui studi literatur yang ada, dan mudah-mudahan berguna untuk pembaca yang juga memiliki ketertarikan yang sama. **Kebijakan khusus tentang pelaksanaan DFS** secara resmi akan diterbitkan langsung oleh PMU program KOTAKU.

Berdasarkan data Global Financial Inclusion Index, World Bank 2014, diketahui bahwa Indeks posisi Indeks Keuangan Inklusif Indonesia pada 2014 adalah sebesar 36%, berada di bawah beberapa negara ASEAN seperti Thailand (78%) dan Malaysia (81%). Meskipun masih lebih besar jika dibandingkan Filipina (31%) dan Vietnam (31%).



**Gambar 1 Indeks Keuangan Inklusif Indonesia**

Sebagaimana diketahui Inklusi keuangan merupakan salah satu faktor penting untuk menghasilkan pertumbuhan ekonomi yang berkelanjutan. Inklusi keuangan yang rendah menunjukkan **rendahnya partisipasi masyarakat dalam jasa keuangan formal**. Peningkatan tingkat inklusi keuangan diharapkan dapat **meningkatkan efisiensi keuangan** melalui **peningkatan partisipasi masyarakat** terhadap jasa keuangan formal. Hal ini pada akhirnya dapat meningkatkan kemampuan masyarakat dalam melakukan aktivitas ekonomi sehingga dapat berkontribusi pada pertumbuhan ekonomi.

Menariknya di aspek yang lain Indonesia adalah salah satu negara yang sangat suka dengan uang *cash* untuk melakukan transaksi apapun. Menurut data BI pada Tahun 2013, 95,5% rakyat Indonesia senang menggunakan uang tunai, dibandingkan uang dalam bentuk digital lain seperti kartu kredit, Kartu debit, e-money, dan lain-lain. Data sekarang mungkin saja bertambah mengingat banyak kemudahan-kemudahan yang ditawarkan dari transaksi dengan layanan uang digital seperti ini (misalnya untuk membayar tiket pesawat, TOL, Kereta Api, Busway, dan lain-lain), tapi tetap saja disekitar kita, kebiasaan transaksi dengan tunai hampir di semua aspek kehidupan.

Fakta yang menarik lain adalah berdasarkan Survei yang dilakukan oleh Asosiasi Penyelenggara Jaringan Internet Indonesia (APJII) mengungkap bahwa lebih dari setengah penduduk Indonesia kini telah terhubung ke internet.

Survei yang dilakukan sepanjang 2016 itu menemukan bahwa 132,7 juta orang Indonesia telah terhubung ke internet. Adapun total penduduk Indonesia sendiri sebanyak 256,2 juta orang.

Hal ini mengindikasikan kenaikan 51,8 persen dibandingkan jumlah pengguna internet pada 2014 lalu. Survei yang dilakukan APJII pada 2014 hanya ada 88 juta pengguna internet.

Kebiasaan orang Indonesia yang lebih percaya dan senang dengan transaksi tunai di satu sisi, dan kemudian kita bisa artikan bahwa tidak begitu senang dengan layanan keuangan formal, sementara disisi yang lain orang Indonesia yang melek internet (walaupun masih bisa diperdebatkan online-nya tersebut digunakan untuk apa), sebenarnya merupakan potensi yang dapat dioptimalkan untuk mendorong keuangan Inklusi dan dengan demikian dapat mendorong pertumbuhan ekonomi secara nasional.

Inklusi keuangan atau sistem keuangan inklusif (*financial inclusion*) telah menjadi salah satu agenda global yang penting untuk pertumbuhan ekonomi yang berkelanjutan. Inklusi keuangan merupakan salah satu topik bahasan utama di berbagai pertemuan tingkat tinggi sektor keuangan baik level internasional, level regional Asia, maupun level nasional. Keuangan inklusif juga telah masuk dalam agenda prioritas pemerintah Indonesia.

Program KOTAKU telah lama menyelenggarakan layanan jasa keuangan untuk masyarakat berpenghasilan rendah melalui Pengelolaan Dana Bergulir, dan belakangan di wilayah 1 muncul yang namanya *Bussiness Development Center* (BDC) yang *core bussiness*-nya adalah fasilitasi bisnis bagi usaha mikro kecil hasil dari PDB sebelumnya, di dalam BDC ada fasilitasi proses jual beli produk KSM kepada pihak luar. DFS adalah keniscayaan, sehingga mau tidak mau fasilitasi program terkait dengan transaksi keuangan dan terutama Pengelolaan dana bergulir cepat atau lambat akan menerapkan DFS. Mengapa DFS perlu, dan bagaimana kemungkinan DFS diterapkan dalam program KOTAKU, inilah yang akan menjadi pokok bahasan dalam tulisan ini.

## B. Financial Technology (FinTech), Suatu Fenomena

### B.1 Pengertian

Bicara tentang layanan keuangan digital tentu tidak bisa dilepaskan dari keberadaan serbuan *Financial Technology* (FinTech) dalam industri layanan keuangan di dunia saat ini, Di Indonesia dikutip dari laman: <https://www.merdeka.com/uang/ini-persiapan-ojk-kawal-perkembangan-fintech-di-tanah-air.html>

*"Perkembangan sementara dari kajian yang dilakukan oleh Tim Pengembangan Inovasi Digital Ekonomi dan Keuangan OJK, klasifikasi perusahaan FinTech yang masuk dalam otorisasi OJK bisa terdiri dari berbagai jenis usaha seperti perbankan, asuransi, investasi, pembiayaan, pinjam meminjam (peer to peer lending), crowd funding, channelling kredit dan lain sebagainya.*

*"Klasifikasi perusahaan FinTech itu di luar jenis usaha FinTech di bidang sistem pembayaran yang akan diatur Bank Indonesia," kata Rahmat.*

*Dari kajian OJK, jumlah sementara perusahaan FinTech yang masuk dalam otorisasi OJK sebanyak 120 perusahaan yang beroperasi di Indonesia"*

Apa itu FinTech, dikutip dari laman <http://business-law.binus.ac.id/2016/05/31/mengenal-lebih-dekat-financial-technology/>

"National Digital Research Centre di Dublin, Irlandia mendefinisikan *financial technology* atau FinTech sebagai: "*innovation in financial services*" atau "inovasi dalam layanan keuangan". Definisi tersebut memiliki pengertian yang sangat luas, perusahaan fintech dapat menyasar segmen perusahaan (B2B) maupun ritel (B2C).

FinTech memiliki banyak jenis, antara lain startup pembayaran, peminjaman (lending), perencanaan keuangan (personal finance), investasi ritel, pembiayaan (crowdfunding), remitansi, dan riset keuangan.

### B.2 Sejarah Singkat

Financial Technology (FinTech) adalah salah satu bentuk penerapan teknologi informasi di bidang keuangan. Alhasil, munculah berbagai model keuangan baru yang dimulai pertama kali pada tahun 2004 oleh Zopa, yaitu institusi keuangan di Inggris yang menjalankan jasa peminjaman uang. Kemudian model keuangan baru melalui perangkat lunak Bitcoin yang digagas oleh Satoshi Nakamoto pada tahun 2008. Dalam perspektif sejarah, konsep inti dari pengembangan FinTech sebenarnya tidak bisa dilepaskan dari aplikasi konsep peer-to-peer (P2P) yang digunakan oleh Napster pada tahun 1999 untuk music sharing.

Inovasi yang berkembang di sini adalah pengadaptasian prinsip jaringan komputer yang diterapkan pada bidang keuangan. Meski pada mulanya konsep finansial P2P ini diperuntukkan bagi para start-up (wirausaha baru) dalam mencari investor untuk membiayai bisnisnya. Tetapi dalam perkembangannya finansial P2P ini memiliki partisipan yang lebih luas tidak hanya para pemodal untuk menginvestasikan uangnya kepada start-up baru. Dengan banyaknya partisipan yang

berkontribusi memasukkan uang maka kemudian menjadi *crowdfunding*, sehingga pemanfaatan finansial P2P tidak terbatas bagi para start-up saja seperti yang dilakukan oleh perusahaan Zopa di Inggris.

### B.3 Peran Besar Startup FinTech

Startup FinTech tentunya tidak akan banyak bermunculan bila tidak memiliki peran yang besar. Salah satu peran startup FinTech adalah memajukan perkembangan bitcoin. Dengan begitu, masyarakat yang tidak memiliki akun bank tetap bisa melakukan transaksi pembayaran atau pengiriman uang dengan bitcoin.

Kemudian, *startup* FinTech dapat meningkatkan taraf hidup masyarakat. Pasalnya, startup fintech dapat menghadirkan *merchant* yang menerima pembayaran kartu debit dan kredit dengan biaya rendah. *Startup* FinTech juga dapat membangun infrastruktur perbankan sebagai solusi untuk meningkatkan daya beli masyarakat.

Selain itu, *startup* FinTech dapat menghapus adanya orang atau badan yang memberikan peminjaman dengan bunga tinggi untuk mengambil keuntungan. Adanya *startup* FinTech bisa membuat sistem peminjaman uang dilakukan dengan cara yang transparan.

### B.4 Tujuh Top StartUp FinTech di Indonesia versi fintechnews.sg

Dikutip dari laman <http://fintechnews.sg/3121/fintech/7-indonesian-fintech-startups-watch/> setidaknya ada 7 perusahaan Startup FinTech yang besar sebagai berikut:

#### 1. HaloMoney



HaloMoney adalah situs perbandingan untuk produk keuangan seperti asuransi, broadband, perbankan dan pinjaman, bertujuan agar pelanggan dapat mempunyai kontrol atas keuangan mereka.

HaloMoney adalah bagian dari Compare Asia Group, mesin perbandingan keuangan terkemuka yang juga beroperasi di Hong Kong, Filipina, Taiwan, Thailand, Malaysia dan Singapura.

#### 2. Bareksa



Bareksa.com adalah sebuah portal investasi yang terintegrasi. Diluncurkan pada 2013 oleh PT Bareksa Portal Investasi menawarkan pelanggan dengan layanan: data dan alat investasi, berita dan informasi, pusat belajar, dan komunitas investor.

Bareksa memungkinkan pengguna untuk membeli dan menjual reksa dana secara online dan bertujuan untuk memfasilitasi orang untuk berinvestasi.

### 3. CekAja



syariah, deposit yang mengikuti prinsip-prinsip Islam.

CekAja, layanan berbasis di Jakarta milik Compare88 Group Pte., adalah situs perbandingan untuk produk keuangan yang berfokus pada akurasi, keamanan, dan kesederhanaan. Portal membandingkan pinjaman pribadi, kartu kredit, deposito, dan

CekAja juga menawarkan perbandingan untuk hipotik, pembiayaan kendaraan, asuransi kendaraan, asuransi properti, asuransi jiwa, dan produk asuransi elektronik, dan membantu pelanggan mendaftar untuk layanan terkait.

### 4. Doku



Didirikan pada tahun 2007 oleh PT Nusa Satu Inti Artha, Doku adalah layanan penyedia solusi pembayaran dan manajemen risiko berbasis elektronik yang terbesar dan tercepat pertumbuhannya di Indonesia. Perusahaan ini menyediakan pemrosesan pembayaran elektronik, secara online dan aplikasi pembayaran mobile, dan melayani sekitar 800 perusahaan di Indonesia.

### 5. Veritrans



Clicks, e-Pay BRI), transfer bank (Permata Virtual Account, Mandiri Bill Payment), Indomaret, dan dompet digital (T-cash, XL Tunai, BBM Money, Indosat Dompetku, Mandiri eCash).

Veritrans mengoperasikan online payment gateway, yang mendukung e-commerce Indonesia.

Veritrans memproses pembayaran melalui kartu kredit, debit langsung (Mandiri Clickpay, CIMB

### 6. Kartuku



Didirikan pada tahun 2001, Kartuku (PT Multi Adiprakarsa Manunggal) adalah salah satu perusahaan pembayaran elektronik tertua di Indonesia. Kartuku adalah Third Party Processor (TPP) and Payment Service Provider (PSP) yang

menawarkan produk perangkat keras seperti terminal pembayaran, peralatan jaringan akses, dan printer kartu dan encoders, dan solusi perangkat lunak seperti transaction processing switch, Internet payment gateway, smart card applications, and terminal line encryption.

## 7. NgaturDuit.com

NgaturDuit.com menawarkan alat dan jasa yang ditujukan untuk membantu pengguna mengelola keuangan mereka termasuk penganggaran, pelaporan biaya, monitoring portofolio investasi dan konsultasi gratis.

Industri perbankan seharusnya segera melakukan pembenahan di tengah pertumbuhan perusahaan-perusahaan keuangan berbasis teknologi digital atau *financial technology* (FinTech). FinTech dapat mengancam pangsa pasar perbankan tradisional. Sementara itu, pangsa pasar tersebut harus membuka peluang berkolaborasi menembus pangsa pasar yang belum terjamah. Tanpa perubahan, pangsa pasar perbankan tradisional akan menghilang.

### C. Sekilas Tentang Layanan Keuangan Digital

Selanjutnya mari kita bahas apa itu *Digital Financial Services*. *Digital Financial Services (DFS)* atau Layanan Keuangan Digital (LKD) mengacu pada gabungan penyediaan jasa keuangan dan pembayaran yang diserahkan dan dikelola dengan menggunakan teknologi mobile atau teknologi web dan jaringan agen (Peake,2012). Pada saat ini transaksi digital sudah sangat berkembang pesat, setidaknya 10 tahun terakhir ini, didukung pula oleh teknologi yang berkembang pesat. Industri perbankan Indonesia misalnya telah mengembangkan berbagai layanan berbasis digital yang dimanfaatkan oleh masyarakat seperti *mobile payment* (m-payment), *mobile-banking* (m-banking), *internet banking* dan *electronic money* (e-money). Kegiatan transaksinya juga mulai sangat beragam bukan hanya transfer uang tapi juga transaksi pembayaran, misalnya pembayaran untuk kartu kredit, token listrik, pembayaran situs e-commerce, pembayaran TOL, Busway, Kereta Api, Hotel, dan lain-lain. Sebelum menggunakan istilah LKD, Bank Indonesia menggunakan istilah *Branchless banking* pada tahun 2011 yang kemudian diganti menjadi *Mobile Payment Service* (MPS) pada awal tahun 2014.

Fasilitas LKD memberikan manfaat baik bagi konsumen maupun penyedia layanan. Bagi konsumen hal ini membuat transaksi keuangan menjadi efisien, aman dan sangat cepat, resiko kehilangan uang menjadi lebih rendah. Bagi penyedia layanan, LKD memberikan peluang untuk mengakses pasar yang baru serta memperkenalkan layanan baru untuk transaksi bernilai kecil yang frekwensinya tinggi, dapat dikatakan bagi penyedia layanan kegiatan ini juga merupakan peluang untuk *Cross-selling* antar penyedia layanan. Bagi masyarakat fasilitas LKD juga dapat membantu pengusaha mikro kecil yang paling rentang dengan transfer tunai sebagai salah satu alat pembayaran nontunai serta menghindari kebocoran dana.

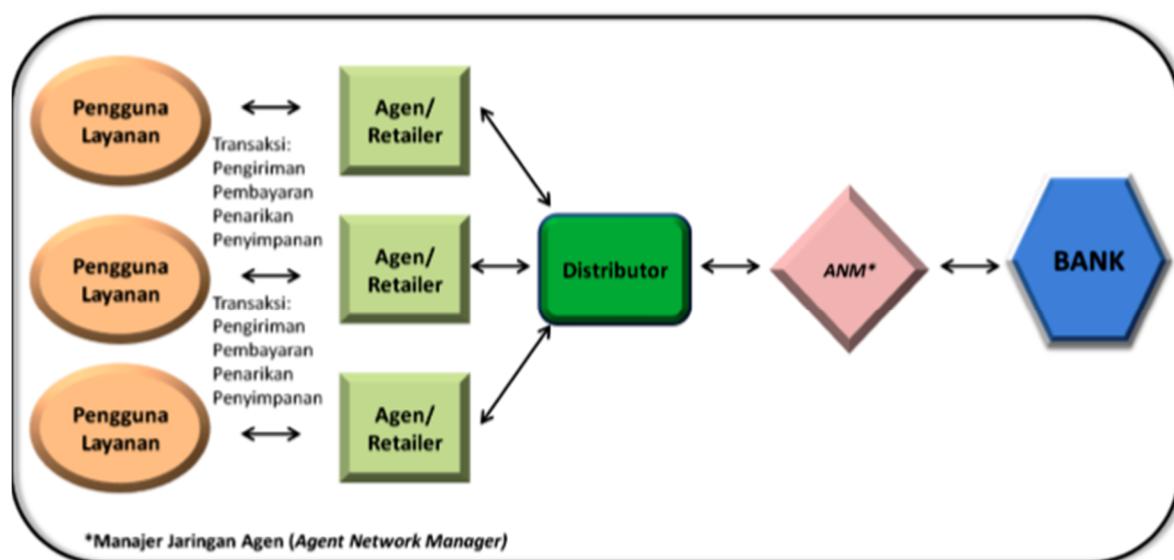
Beberapa penelitian menyatakan bahwa terdapat hubungan positif antara perkembangan sektor keuangan, khususnya sistem keuangan terhadap pertumbuhan dan produktifitas perekonomian (King dan Levine, 1993); Rajan dan Zingales, 1998. Sejalan dengan itu penelitian Hasan, Renzis dan Schmiedel (2012) menyimpulkan bahwa migrasi ke sistem pembayaran elektronik yang efisien dapat menstimulasi pertumbuhan ekonomi, konsumsi dan perdaganagn secara keseluruhan. Inovasinya menjadikan transaksi menjadi lebih efisien, aman, cepat dan mudah dilakukan oleh pelaku ekonomi.

Model LKD menurut CGAP:2012 dibagi menjadi 2 (dua) kelompok besar yaitu Model yang berbasis Bank dan model yng berbasai lembaga non Bank, sedangkan Microsave (2013), setidaknya dibagi

menjadi 3 kelompok yaitu Model yang dipimpin/dikelola oleh Bank (*Bank-led*), Model yang dipimpin/dikelola oleh operator jaringan mobile/perusahaan telco (*mobile network operator-led*) dan Model yang dipimpin/dikelola oleh pihak ketiga (*Third-party led*). Jadi jika berdasarkan hal tersebut maka model layanan keuangan digital terbagi menjadi:

1. Model yang berbasis Bank (Bank-based)
2. Model yang berbasis Lembaga Keuangan Non-Bank (*Nonbank-based*), yang terdiri dari 2 (dua) kelompok besar yaitu:
  - a. Model yang dipimpin/dikelola oleh operator jaringan mobile/perusahaan telco (*mobile network operator-led*)
  - b. Model yang dipimpin/dikelola oleh pihak ketiga (*Third-party led*)

Dalam **Model Bank-led** pelanggan memiliki hubungan kontraktual dengan bank (lembaga keuangan formal) (Gambar 2), misalnya simpanan, pinjaman, akun transaksi meskipun pelanggan berhadapan dengan staf atau agen retail yang bertindak atas nama bank. Mas (2009) mengungkapkan bahwa kelebihan dalam model ini adalah pada umumnya bank sudah memiliki manajemen yang baik dalam hal operasional, resiko dan deteksi fraud serta diawasi institusi pengawas Perbankan (seperti Bank Indonesia), memiliki cabang dan jangkauan jaringan yang sangat luas bahkan sampai pelosok desa.



Sumber : CGAP

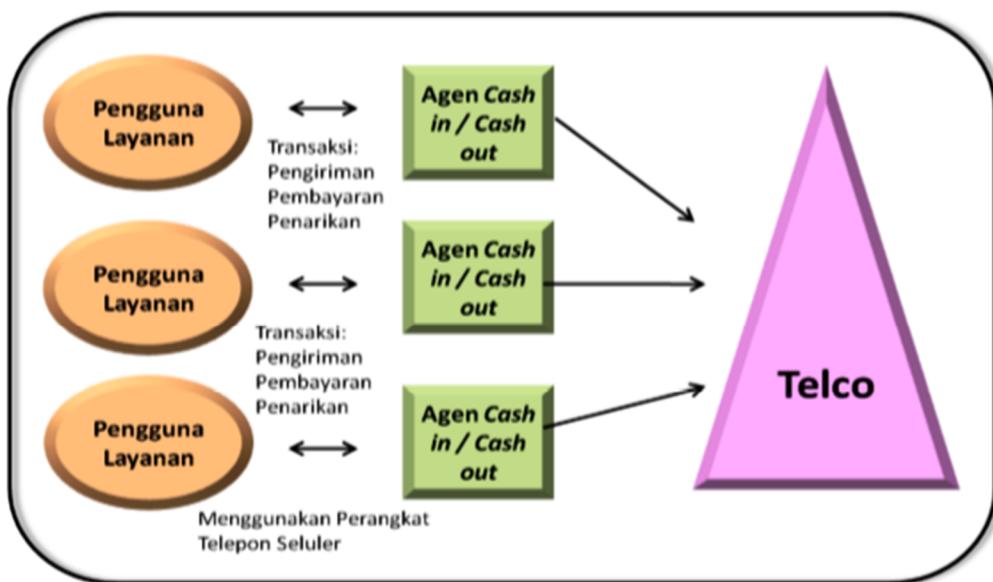
**Gambar 2 Model : Bank-led**

Sedangkan Model lembaga keuangan non Bank (Gambar 3 dan 4), pelanggan tidak memiliki kontrak langsung dengan lembaga keuangan formal. Pelanggan dapat mengirim uang dan transaksi pembayaran langsung menggunakan telepon selular dan dapat menukar uang tunai kepada agen retail untuk mendapatkan nilai yang disimpan secara elektronik misal pada server penyedia layanan seluler (perusahaan telco) atau penyedia layanan e-money berbasis kartu (pihak ketiga/*third party*).

**Model Telco-led** (Gambar 3) menggunakan jaringan infrastruktur perusahaan telco yang cenderung lebih luas dari jaringan perbankan, yaitu infrastuktur jaringan telekomunikasi seluler yang dapat menjangkau ke pelosok dan masyarakat kelas bawah yang masuk kategori *Unbanked*. Selain memiliki biaya transaksi yang lebih murah, model *telco-led* menurut Mas:2009 memiliki kelemahan terutama

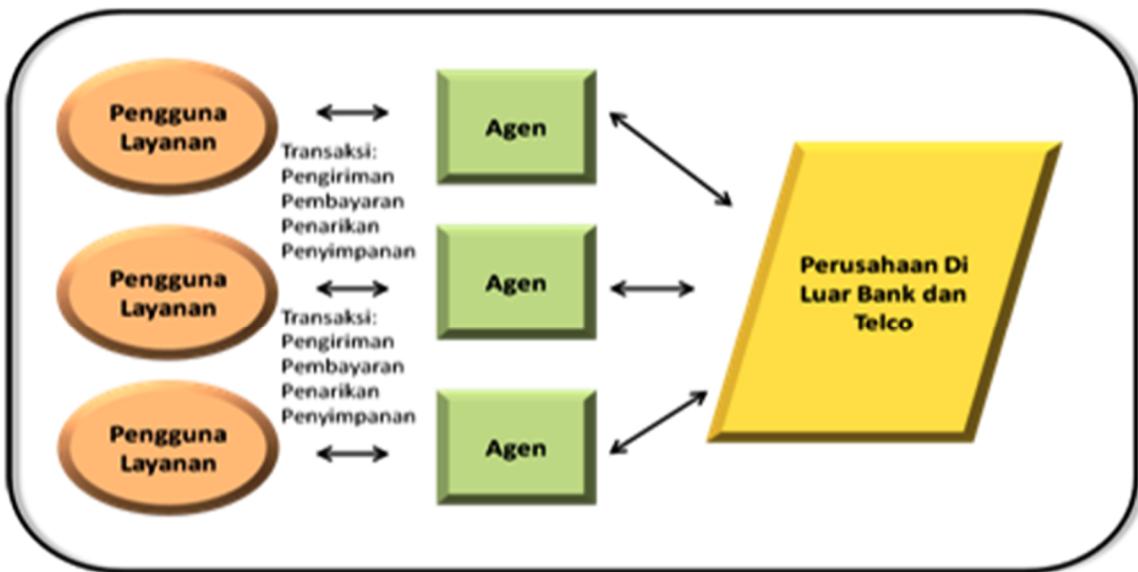
karena memang bukan perusahaan perbankan, dan enggan memperluas lingkup regulasi dari yang hanya bisnis di layanan telepon seluler menjadi layanan keuangan juga. Sehingga tentu saja memiliki resiko yang tinggi dan fraud yang sangat besar. Sehingga berjalannya layanan keuangan digital yang dilakukan oleh perusahaan telco saat ini benar-benar bertumpu pada kepercayaan masyarakat semata-mata. Di Indonesia sebut saja *T-cash* yang diselenggarakan oleh Telkomsel dan Dompetku yang diselenggarakan oleh Indosat dapat mewakili perusahaan yang menyelenggarakan layanan keuangan digital.

**Model *Third-party-led*** (*Gambar 4*) cenderung dilakukan oleh perusahaan yang memiliki kelebihan dalam hal teknologi. Perusahaan-perusahaan ini cenderung menggabungkan dan memanfaatkan antara bank dan perusahaan telco dalam menyediakan layanan keuangan digital. Namun model seperti ini tetap saja memiliki keterbatasan terutama dalam hal kapital, bahkan harus menghidupi perusahaannya dengan meyakinkan masyarakat agar mau menggunakan produknya. Di Indonesia sebut saja produk-produk seperti DOKU, SAKUKU dan bahkan perusahaan e-commerce seperti tokopedia melalui saldo tokopedia dan Buka dompet di Bukalapak adalah contoh produk layanan keuangan digital melalui Model *third-party-led*.



Sumber : CGAP

**Gambar 3 Model : Lembaga non bank Telco-led**



Sumber : CGAP

*Gambar 4 Model: Lembaga keuangan non bank dan non telco*

#### D. Inklusi Layanan Keuangan Digital (*Digital Financial Inclusion*)

##### D.1 Persoalan Layanan Keuangan digital

Persoalan Layanan Keuangan Digital cukup kompleks, antara lain soal infrastruktur, soal regulasi,, dan lain-lain. Sebagaimana juga sudah digambarkan di latar belakang, persoalan utama dari Layanan Keuangan digital adalah pada proses penetrasi layanan tersebut kepada masyarakat. Meskipun teknologi sudah dikembangkan untuk memperluas akses layanan keuangan pada **akhirnya kesediaan masyarakat kesiapan kultur masyarakat untuk menggunakan layanan keuangan** itulah yang akan menjadi penentu keberhasilan layanan keuangan digital.

Untoro et.al (2013) mengidentifikasi hambatan dan risiko dari pelaksanaan layanan keuangan digital melalui model *telco-led* yaitu:

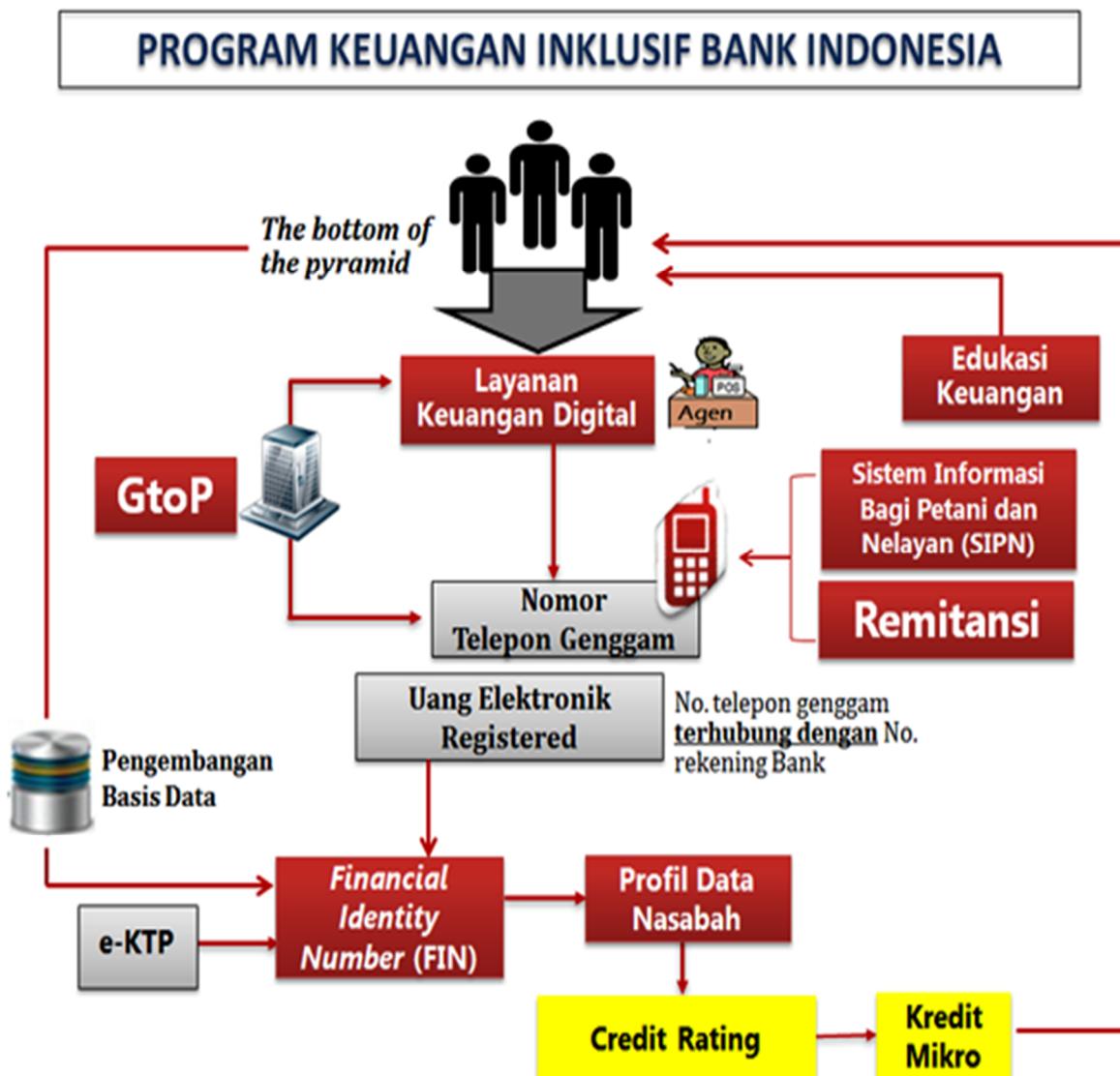
1. Kurang handalnya jaringan yang mengganggu proses transaksi
2. Lemahnya kesadaran pengguna layanan dalam memahami kegunaan dari setiap fitur layanan, risiko yang dapat terjadi dan cara bertransaksi yang aman
3. Rendahnya pengetahuan pelanggan terhadap penggunaan layanan
4. Rendahnya kesadaran pengguna layanan untuk memberikan data pribadi (karena alasan *privacy*) yang sangat berguna untuk mendukung pengaturan dan pengawasan dari pihak yang berwenang

##### D.2 Pengertian

Pada dasarnya, kebijakan keuangan inklusif adalah suatu bentuk pendalaman layanan keuangan (*financial service deepening*) yang ditujukan kepada masyarakat *in the bottom of the pyramid* untuk memanfaatkan produk dan jasa keuangan formal seperti sarana menyimpan uang yang aman (*keeping*), transfer, menabung maupun pinjaman dan asuransi. Hal ini dilakukan tidak saja

menyediakan produk dengan cara yang sesuai tapi dikombinasikan dengan berbagai aspek (sumber: Website Bank Indonesia).

<http://www.bi.go.id/id/perbankan/keuanganinklusif/program/Contents/default.aspx>



Gambar 5 Contoh Program Keuangan Inklusif Bank Indonesia

Layanan keuangan digital adalah bagian dari Program Inklusi Keuangan yang secara prinsip dapat dikatakan Inklusi. Layanan Keuangan digital dilakukan untuk mendorong orang yang *unbanked* menjadi *banked*. Inklusi Layanan Keuangan digital dilaksanakan **terutama untuk akses digital dan pemanfaatan layanan keuangan formal bagi masyarakat yang terabaikan dan kurang mendapat pelayanan**. Pelayanan yang dimaksudkan setidaknya memenuhi hal-hal sebagai berikut:

1. Sesuai dengan kebutuhan konsumen
2. Di-deliver secara bertanggungjawab, dan biaya terjangkau bagi:
  - a. Konsumen

b. Berkelanjutan bagi penyedia layanan (*providers*)

Untuk mendporong hal itu maka, setidaknya ada 3 komponen yang dapat menunjang inklusi layanan keuangan digital, yaitu:

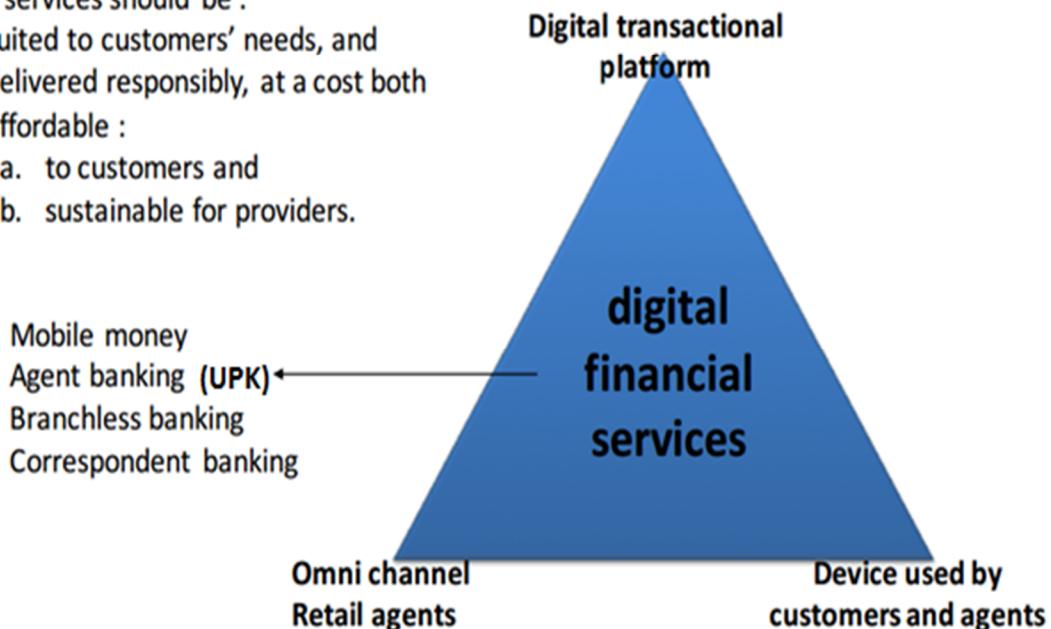
1. Platform transaksi Digital itu sendiri
2. Perangkat yang digunakan oleh Konsumen dan agen
3. Agen retail

Digital financial inclusion: “digital access to and use of formal financial services by excluded and underserved populations”.

There are three key components :

Such services should be :

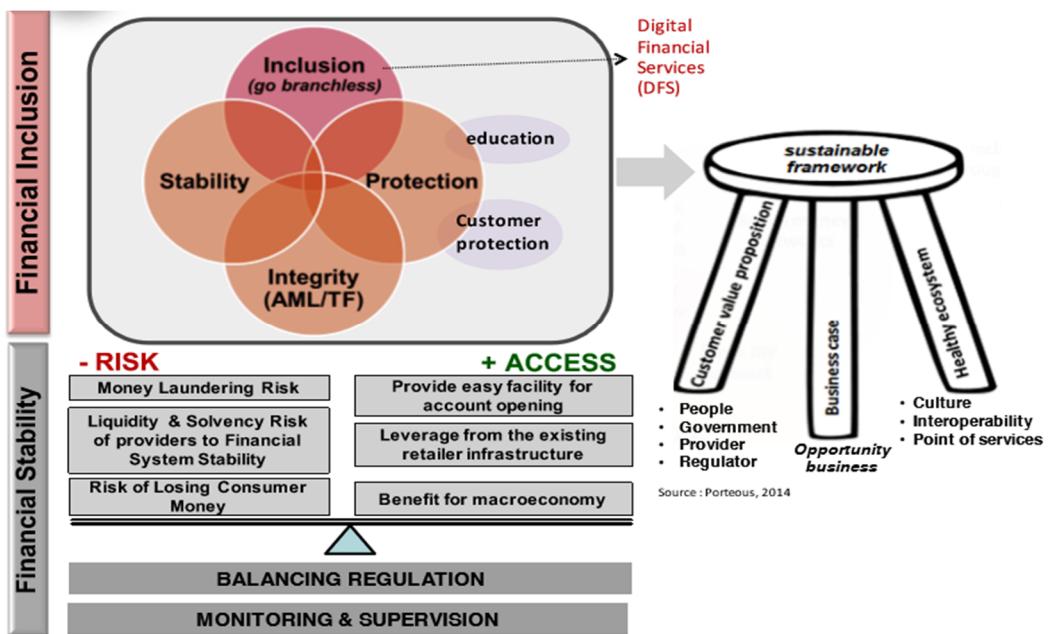
1. suited to customers' needs, and
2. delivered responsibly, at a cost both affordable :
  - a. to customers and
  - b. sustainable for providers.



Gambar 6 Definisi dan komponen Inklusi Keuangan Digital

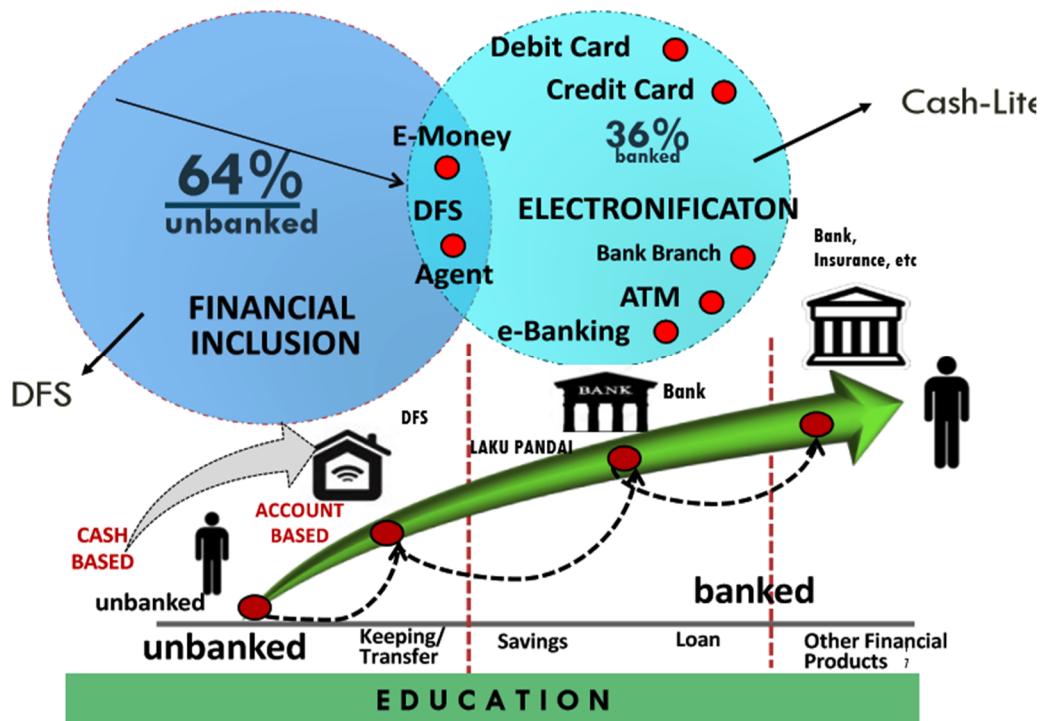
### D.3 Strategi Bank Indonesia dalam rangka Inklusi Keuangan digital

Bank Indonesia mempunyai framework dalam rangka Inklusi layanan keuangan digital, bagaimana hal ini bisa terjadi secara berkelanjutan, tentu saja dengan mengembangkan regulasi yang memadai, mengembangkan infrastruktur yang mendukung, proses pembelajaran dan pemberdayaan kepada masyarakat, dan lain-lain.



Gambar 7 Framework Inklusi Keuangan Digital

Setidaknya ada dua strategi yang dikembangkan Bank Indonesia, yaitu dengan Pengembangan Infrastruktur dan Pengembangan ekosistem. Pengembangan infrastruktur terutama dilakukan adalah dengan mendorong pembayaran dan jasa keuangan yang disediakan oleh uang elektronik (Bank / Non Bank) dengan bekerja sama dengan pihak ketiga (agen) dan menggunakan teknologi. Sedangkan Pengembangan ekosistem terutama dimaksudkan untuk berbagi tugas antar stakeholder Pemerintah, Swasta dan individu dalam hal bagaimana mengurangi transaksi tunai (*Cashlite Policy*)



Gambar 8 Dua strategi : Pengembangan Infrastruktur dan Ekosistem

#### D.4 FinTech vs Industri Perbankan

Dikutip dari laman: <https://finance.detik.com/advertorial-news-block/3370446/digitalisasi-tantangan-perbankan-di-tengah-serbuan-fintech>

Dengan biaya yang murah dan daya ekspansi yang cepat, FinTech dapat menggeser kedudukan pasar perbankan tradisional. Menurut Mittal, jika tidak berbenah, margin bunga bersih dan pendapatan non-bunga perbankan tradisional dapat merosot masing-masing hingga 15 persen dan 25 persen pada 2020. Sementara kalau mau mendigitalisasi pelayanan beban pendapatan dapat ditekan menjadi 35 persen, lebih rendah dibandingkan perbankan tradisional sebesar 45 persen.

Munculnya perusahaan-perusahaan keuangan berbasis teknologi atau *Financial Technology* (FinTech) memaksa industri perbankan untuk berbenah diri. FinTech tidak saja melayani pembayaran, pinjaman atau jasa keuangan lain sebagaimana bisnis tradisional perbankan. Dengan kecanggihan teknologi dan inovasi tiada henti, mereka dapat menjangkau nasabah yang selama ini tidak punya akses ke sistem perbankan.

Pertumbuhannya yang pesat terlihat dari nilai investasi yang ditanamkan modal ventura (VC) ke *startup fintech*. Tidak kurang dari US\$ 13,8 miliar atau sekitar Rp 186,9 triliun atau lebih dari dua kali lipat jumlah investasi pada tahun 2014 menjadi milik fintech. Saat ini ada 19 FinTech yang bernilai di atas US\$ 1 miliar atau kerap disebut sebagai "*unicorn*".

Sachin Mittal, Telecom, Media and Technology Analyst DBS Group Research menyebut FinTech sebagai perusahaan yang mempunyai sejumlah kelebihan dibandingkan bank tradisional. FinTech, kata Sachin, lebih efisien karena mampu menekan biaya operasional. Mereka pun dapat memberikan fasilitas pinjaman lebih murah.

"FinTech pun melayani secara lebih personal dan menjangkau ke masyarakat yang selama ini sama sekali tidak dapat mengakses layanan perbankan. Termasuk ke wilayah-wilayah pelosok, yang sulit dijangkau perbankan," kata dia dalam risetnya berjudul "*Digital Banking: New Avatar – Banks Watch Out for Banks*".

Asia telah menjadi salah satu pusat FinTech dunia. Di kawasan ini terdapat sekitar 2.500 *startup* FinTech, dan berpotensi menggerus pasar tradisional perbankan. Tiongkok merupakan pemain utama fintech global, dengan Alipay sebagai perusahaan pembayaran *online* terbesar dunia, serta Ping An di segmen asuransi. Sementara di India, PayTm tercatat sebagai perusahaan pembayaran *online* dengan lebih 122 juta pengguna.

# DIGITALISASI PERBANKAN

## DESKAN DI TENGAH MARAKNYA FINTECH

Bermunculannya perusahaan-perusahaan finansial berbasis digital atau *financial technology* (fintech) mendesak industri perbankan untuk berbenah diri. Di satu sisi, fintech bisa menjadi ancaman yang menggerus pangsa pasar perbankan tradisional. Di sisi lain membuka peluang berkolaborasi menembus pangsa pasar yang belum terjamah.



[www.dbs.com/insightsindonesia](http://www.dbs.com/insightsindonesia)

Living, Breathing Asia



Gambar 9 Perlunya Digitalisasi Perbankan

Dengan biaya yang murah dan daya ekspansi yang cepat, FinTech bisa menggerus pasar perbankan tradisional. Menurut Mittal, tanpa berbenah margin bunga bersih dan pendapatan non-bunga perbankan tradisional bisa merosot masing-masing hingga 15 persen dan 25 persen pada 2020. Sementara kalau mau mendigitalisasi pelayanan beban pendapatan bisa ditekan menjadi 35 persen, lebih rendah dibandingkan perbankan tradisional sebesar 45 persen.

Saat ini, perbankan mau tak mau harus merespons dengan tepat. Mittal menyebutkan ada dua cara yang dapat dilakukan. *Pertama*, digitalisasi pelayanan untuk dapat memberikan pelayanan yang lebih cepat, murah, dan mudah ke nasabah. Hal tersebut dapat dilakukan dengan membuka rekening digital melalui telepon pintar.

*Kedua*, mengintegrasikan kegiatan perbankan dengan kehidupan nasabah sehari-hari. Dengan memahami apa yang dibutuhkan nasabahnya akan merekatkan hubungan bank dengan nasabah. Ini telah dilakukan DBS Singapore melalui aplikasi "Home Connect" yang memudahkan calon klien menaksir harga rumah yang akan dibelinya berdasarkan harga rata-rata di kawasan tersebut.

Walaupun mengancam, FinTech sebetulnya memberikan peluang kepada perbankan untuk berkolaborasi. Jika selama ini perbankan kesulitan membuka cabang di pelosok mengingat terbatasnya pendanaan, serta sistem pengawasan dan aturan permodalan yang ketat. FinTech dapat mengatasi kesulitan tersebut, terutama masalah akses terhadap dana murah. Apalagi aturan sistem keuangan di tiap-tiap negara berbeda dan belum tegas mengatur bisnis ini.

Solusinya adalah dengan berkolaborasi. Perbankan dapat memanfaatkan sistem teknologi FinTech untuk menjangkau nasabah dan kawasan yang tidak dapat diakses sistem perbankan tanpa harus membuka cabang fisik. Kemudian FinTech juga mampu mengakses pendanaan murah untuk meningkatkan aktivitasnya.

"Masih belum jelas bank mana yang akan menjadi pemenang, namun akan ada beberapa yakni yang telah melakukan transformasi. Dan ada yang mungkin tidak akan selamat dari 'serangan FinTech' ini," kata Mittal.

Jadi kita dapat menarik benang merah kaitan antara perkembangan LKD dan FinTech. Bahwa sekalipun Perbankan telah lama memperkenalkan teknologi digital dalam layanan keuangan dan belakangan disebut DFS atau Layanan Keuangan Digital (LKD), keberadaan FinTech yang menawarkan banyak kelebihan layanan keuangan, "makin memaksa" dunia perbankan untuk mengembangkan dan melakukan evolusi terhadap Konsep LKD ini.

## **E. Kemungkinan Penerapan Kegiatan Digital Financial Services di KOTAKU**

Setelah mengetahui secara ringkas tentang *Financial Technology* dan *Digital Financial Services* serta kaitan antar keduanya, selanjutnya akan dibahas bagaimana kemungkinan penerapan LKD di dalam Program KOTAKU.

### **E.1 Persoalan Penerapan LKD di Program KOTAKU**

Sebagaimana disebutkan di bagian C.1, Persoalan Penerapan LKD yang paling utama bukan terletak pada persoalan teknologi (walaupun di Program KOTAKU tentu ini adalah persoalan juga), akan tetapi pada persoalan mindset masyarakatnya. Demikian halnya di dalam program KOTAKU sejauhmana masyarakat, KSM dan UPK, BKM kita cukup dapat menerima teknologi dan konsep LKD ini dalam layanan keuangannya. Sebutlah yang paling dekat misalnya dalam proses pembayaran, cicilan kredit bergulir KSM ke UPK.

Lalu yang menjadi pertanyaan berikut adalah apakah benar LKD dan mengapa LKD diperlukan di dalam program ini? mari kita bahas satu persatu.

Sebelum membahas lebih jauh tentang kemungkinan penerapan LKD, maka terlebih dahulu akan dibahas beberapa persoalan yang ada yang terkait dengan program dan kelembagaan dana bergulir di KOTAKU.

Setidaknya ada 5 aspek persoalan yang bisa disampaikan, yaitu:

1. **Persoalan Teknologi;** Jelas bahwa LKD membutuhkan teknologi dalam penerapannya, Kegiatan PDB kita misalnya masih jauh dari penerapan teknologi IT contohnya untuk memudahkan pembukuan, dan lain-lain. Penerapan Aplikasi Pembukuan yang berbasis Komputerisasi baru akan di terapkan, walaupun sebenarnya perangkat kerasnya sudah di distribusi ke seluruh BKM. Sehingga untuk menerapkan teknologi ini dimasyarakat butuh lompatan yang cukup signifikan.
2. **Persoalan Infrastruktur Penerapan LKD;** Sebagaimana diketahui Penerapan LKD membutuhkan infrastruktur yang memadai dan sangat mahal, bila Program KOTAKU akan menerapkan LKD secara mandiri tentu membutuhkan investasi biaya yang sangat mahal.
3. **Persoalan Sumberdaya Manusia;** Bila merujuk pada Indeks Keuangan Inklusif, khususnya dalam hal rendahnya pemanfaatan kelembagaan keuangan formal oleh masyarakat untuk simpanan dan juga transaksi keuangan, maka patut diduga bahwa anggota KSM dan KSM belum seluruhnya atau mungkin sebagian besar belum begitu nyaman dan juga percaya dengan lembaga keuangan formal serta masih senang dengan transaksi tunai termasuk misalnya menyetor cicilan kredit dana bergulir. Hal ini antara lain ditandai dengan hampir semua anggota KSM tidak memiliki rekening tabungan di Bank, KSM biasanya hanya menyimpan dananya di buku tabungan UPK.
4. **Persoalan pada Kredit Bergulir** saat ini; Jelas PDB dalam program KOTAKU masih menyimpan persoalan yang sangat krusial, mulai dari angka kemacetan yang tinggi, persoalan kelembagaan, kesadaran masyarakat, dan lain-lain, sedangkan penerapan LKD harusnya dilakukan pada saat persoalan-persoalan seperti ini sudah selesai.
5. **Persoalan Kelembagaan;** Hal yang juga masih menyisakan persoalan adalah soal keberadaan kelembagaan layanan keuangan mikro, misalnya UPK kita sejauhmana UPK dapat berkelanjutan, sejauhmana secara legal UPK diterima oleh lembaga yang lain untuk memperluas pelayanan kepada masyarakat. Bila misalnya nanti UPK akan menjadi agen LKD maka persoalan ini harus diselesaikan terlebih dahulu

Dan tentu masih banyak persoalan lain yang harus dikaji secara lebih mendalam sebelum benar-benar akan menerapkan LKD dalam program KOTAKU.

## E.2 Mengapa Perlu LKD?

Ini adalah pertanyaan penting yang harus dijawab pertama kali,bahwa ia sudah tertuang dalam PAD itu soal yang lain, akan tetapi apakah ada pertanyaan substansial yang dapat menjawab apakah LKD diperlukan atau tidak.

Setidaknya ada beberapa alasan yang mungkin dapat disampaikan sebagai berikut:

- 1. Alasan Pragmatis;** FinTech dan LKD adalah fenomena kekinian dalam dunia layanan keuangan dan juga transaksi keuangan lainnya. KOTAKU telah lama menerapkan PDB dan terakhir mengembangkan BDC untuk pengembangan usaha KSM, yang notabene masih sangat konvensional, jadi cepat atau lambat UPK/BDC akan berkenalan dengan dunia LKD, dan tentu lebih baik jika diperkenalkan lebih dulu.
- 2. Alasan Substantif:** Setidaknya ada 2 sisi, yaitu dari sisi KSM (penerima layanan) dan UPK/BDC (Penyedia layanan)
  - a. Dari sisi KSM;** Tentu saja seperti dikemukakan di awal LKD mendorong **efisisensi** dan dampaknya bisa mengurangi biaya operasional. Menerapkan LKD dalam dana bergulir untuk pembayaran cicilan misalnya akan mempermudah KSM untuk menyicil tanpa harus repot-repot datang ke kantor UPK, cukup dengan menggunakan Telepon seluler atau misalnya membayar di agen terdekat.
  - b. Dari sisi UPK/BDC;** UPK juga tidak perlu repot-repot datang ke KSM, untuk sekedar mengambil uang setoran KSM, UPK cukup melakukan penajihan dan monitoring cicilan lewat aplikasi mobile atau komputer, sehingga mengurangi kerja-kerja administratif, dan dengan demikian sisanya waktu UPK bisa digunakan seluas-luasnya untuk melakukan pendampingan kepada kelompok. Dan BDC sebagai lembaga untuk fasilitasi bisnis KSM, dapat memajang barang melalui media online dan memungkinkan pihak lain untuk membeli dengan transaksi uang elektronik yang dimiliki pembeli atau juga KSM lain.

Jadi dapat dikatakan menerapkan LKD di program KOTAKU adalah pilihan logis kekinian yang dibutuhkan untuk meningkatkan efisiensi operasional dan juga efisisensi biaya pendampingan terhadap kelompok (KSM).

### E.3 Perlunya Strategi Penerapan LKD di KOTAKU

Untuk menerapkan LKD ini tentu butuh kajian yang sangat matang. Dalam kajian tersebut, setidaknya harus mencakup hal-hal sebagai berikut:

- 1. Hasil pemetaan layanan LKD yang diberikan oleh lembaga keuangan** dalam hal :
  - a. Produk simpanan dan pembiayaan
  - b. Paket kerjasama sebagai agen
  - c. Kemudahan akses dan dukungan layanan
- 2. Rumusan kesiapan UPK/BDC dan rekomendasi pelaksanaan LKD untuk UPK berkenaan**
  - a. Sumberdaya manusia
  - b. Sarana
  - c. Aspek hukum UPK/BDC terkait LKD
  - d. Pendanaan
- 3. Hasil pemetaan provider layanan seluler dan pihak ketiga dalam hal :**
  - a. Ketersediaan dan kualitas signal di seluruh wilayah kerja UPK
  - b. Paket biaya yang ditawarkan dari sisi biaya dan layanan
- 4. Model Penerapan LKD di dalam KOTAKU;** apakah hanya terkait dengan PDB yang dilakukan oleh UPK dan mungkin Federasi UPK atau juga bisa terkait dengan Pengembangan Usaha KSM oleh BDC. Didalamnya akan menggambarkan lembaga yang terlibat, peran antar lembaga dan bagaimana LKD, instrumen apa yang diperlukan, infrastruktur yang dibutuhkan, sumberdaya yang dibutuhkan dan lain-lain

5. Rencana aksi peningkatan kapasitas dan advokasi agar pelaksanaan LKD oleh UPK berjalan dengan baik.

#### E.4 Kemungkinan Model LKD di Program KOTAKU

Dengan memperhatikan lingkup kegiatan yang dikembangkan di Program KOTAKU terkait penerapan LKD, maka setidaknya LKD dapat diterapkan pada 2 (dua) fungsi yaitu LKD untuk Pengelolaan dana bergulir UPK dan juga LKD untuk Fasilitasi Bisnis oleh BDC.

##### E.4.1 Fungsi LKD untuk Pengelolaan Dana Bergulir

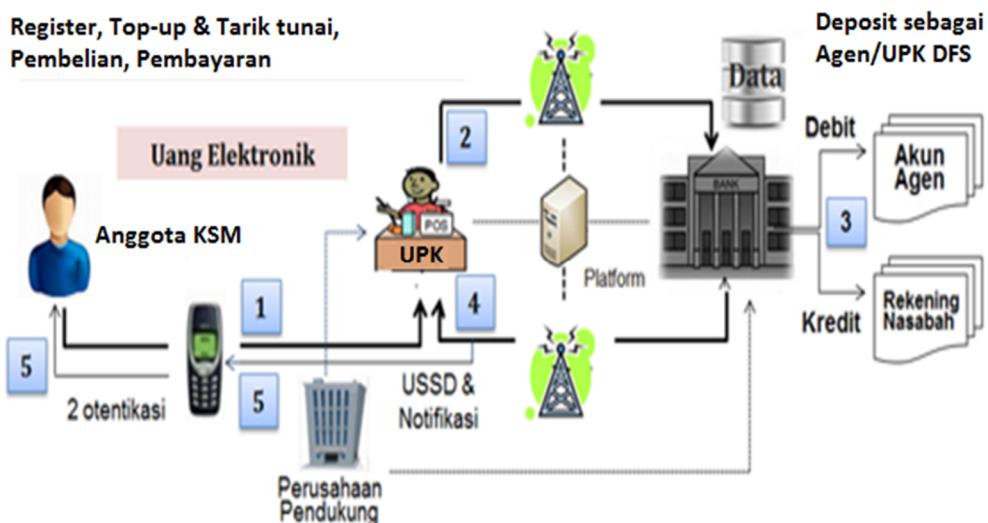
Fungsi yang pertama adalah dengan menerapkan LKD untuk Pengelolaan dana Bergulir yang dikelola oleh UPK.

##### A. Model LKD dengan Bank-led

Sesuai dengan jenis Model LKD yang dibahas sebelumnya, Model LKD yang pertama adalah Model *Bank-Led*. UPK atau Federasi UPK dalam hal ini berperan sebagai agen retail dari Bank, biasanya dalam model yang pertama UPK tidak langsung bekerjasama dengan Bank, akan tetapi melalui distributor yang ditunjuk oleh Bank. UPK dalam hal ini bertindak seperti fungsi Bank di tingkatan terkecil terutama untuk transaksi-transaksi terbatas, misalnya untuk registrasi, untuk Top UP, penarikan tunai, pembayaran cicilan dan juga pembelian. Proses transaksi dapat dilakukan dengan telepon seluler yang juga bekerjasama dengan pihak Bank.

Bila UPK bekerjasama dalam Layanan Keuangan Digital dengan model ini, tentu saja UPK bukan hanya dapat mengelola dananya sendiri tapi juga mengelola dan mendapatkan modal dari pihak Bank sesuai dengan produk-produk yang ada. Persoalannya memang ketika UPK ingin bekerjasama dengan Bank, tentu harus memenuhi persyaratan-persyaratan yang ditetapkan oleh pihak Bank, dan tentu juga bukan merupakan hal yang mudah.

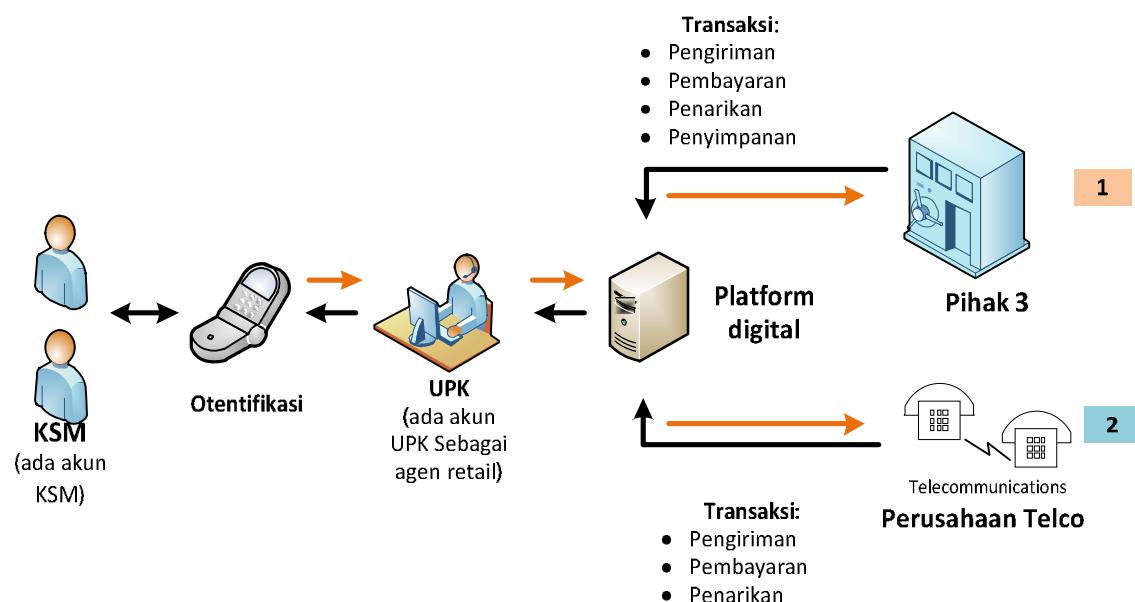
KSM dalam hal ini bertindak sebagai nasabah bank, yang dapat melakukan transaksi tersebut baik langsung di kantor UPK ataupun melalui aplikasi yang ada di telepon seluler.



Gambar 10 Kemungkinan Model LKD dengan Bank-Led

## B. Model LKD dengan Non-bank Led

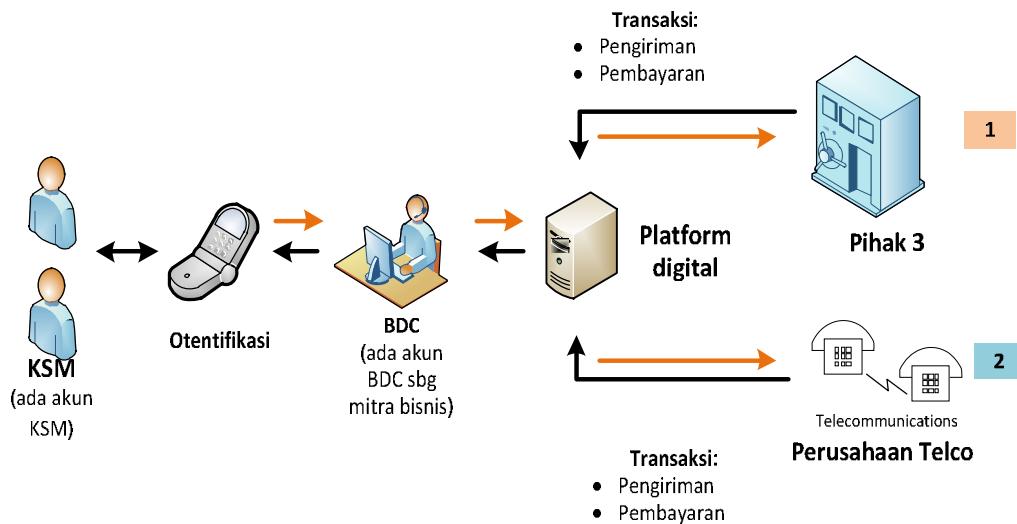
Pada model yang kedua, mengingat bahwa UPK sebenarnya memiliki dana sendiri dari pengelolaan dana bergulir saat ini, maka UPK bisa saja tidak bekerjasama dengan pihak Bank tapi bekerjasama dengan Pihak ketiga atau juga dengan perusahaan telco. Pihak ketiga dalam hal ini hanya berperan sebagai penyedia layanan keuangan dengan platform digital. Sedangkan UPK berperan sebagaimana mestinya saat ini sebagai penyedia jasa keuangan yang memanfaatkan platfrom digital pihak ketiga untuk transaksi terutama pembayaran cicilan dan juga simpanan. Bila dengan pihak ketiga (pola 1) transaksi yang dapat dilakukan antara lain pengiriman, pembayaran, penarikan dan penyimpanan, sedangkan dengan perusahaan telco (pola 2) hanya pengiriman, pembayaran dan penarikan karena tidak memungkinkan menyimpan uang di perusahaan telco kecuali dalam bentuk pulsa. Seperti model Bank-led, KSM juga dapat melakukan transaksi cukup dengan bantuan aplikasi dengan telepon seluler atau datang langsung ke kantor UPK.



**Gambar 11 Kemungkinan Model LKD Non-Bank (Telco dan non telco)**

### E.4.2 Fungsi LKD untuk Mempermudah pembayaran di BDC

Selain layanan keuangan dalam UPK, saat ini KOTAKU wilayah 1 mengembangkan juga *Bussiness Development Center* sebagai lembaga yang melakukan fasilitasi bisnis untuk KSM. Platform Digital juga bisa diterapkan disini terutama untuk alat pembayaran. BDC bekerjasama dengan vendor penyedia LKD bisa bekerjasama dengan Pihak Ketiga atau perusahaan Telco dalam hal penyediaan jasa pembayaran dengan e-money misalnya dan juga penyediaan situs untuk e-commerce BDC. KSM bila ingin menjual barang cukup menyimpan produknya di dalam e-commerce BDC, dan bila ada pihak luar yang ingin membeli produk KSM di BDC, proses transaksi dapat dilakukan dengan e-money, dan hasil penjualan dapat langsung dicairkan kepada KSM dalam bentuk e-money dan e-money tersebut bisa dicairkan oleh KSM atau misalnya disimpan di Bank.



**Gambar 12 Kemungkinan Model LKD Non-Bank (Telco dan non telco)**

## F. Penutup

Penerapan LKD di program KOTAKU diharapkan mampu meningkatkan efisiensi dan juga produktifitas UPK dalam melayani KSM dan juga efektif untuk membantu BDC dalam fasilitasi bisnis KSM. Akan tetapi platform digital tidak mungkin diterapkan bila sumberdaya manusia yang menjalankan dan juga lembaga yang menerapkan hal itu tidak siap baik secara teknologi, mentalitas, infrastruktur memadai serta dukungan regulasi yang cukup.

Tulisan ini sekali lagi hanya sekedar sharing atas cara belajar penulis untuk memahami LKD, dan potensi penerapannya di dalam Program KOTAKU. Kebijakan Penerapan LKD nantinya tentu akan menjadi ranahnya PMU dan Satker KOTAKU.

Demikian semoga bermanfaat.

### Daftar Pustaka dan Kutipan:

1. **Working Paper**, Layanan Keuangan digital: Hambatan dan Faktor-faktor Penentu Keberhasilan, Untoro dkk, Bank Indonesia, 2014
2. Digital Financial Inclusion in Indonesia Presentation, Financial Inclusion and Electronification Task Force, Bank Indonesia Transformation Office, 2014
3. CGAP (Consultative Group To Assist The Poor), 2012, " A guide To Regulation and Supervision of Micro Finance Consensus Guidelines, Washington DC,CGAP, Oktober
4. <http://www.bi.go.id/perbankan/keuanganinklusif/program/Contents/default.aspx>
5. <https://www.merdeka.com/uang/ini-persiapan-ojk-kawal-perkembangan-FinTech-di-tanah-air.html>
6. <http://business-law.binus.ac.id/2016/05/31/mengenal-lebih-dekat-financial-technology/>
7. <http://FinTechnews.sg/3121/FinTech/7-indonesian-FinTech-startups-watch/>
8. <https://finance.detik.com/advertisement-news-block/3370446/digitalisasi-tantangan-perbankan-di-tengah-serbuan-FinTech>