

“Tingkatkan Daya Saing Perbankan Melalui *Fintech*”

oleh Pardi Kendy

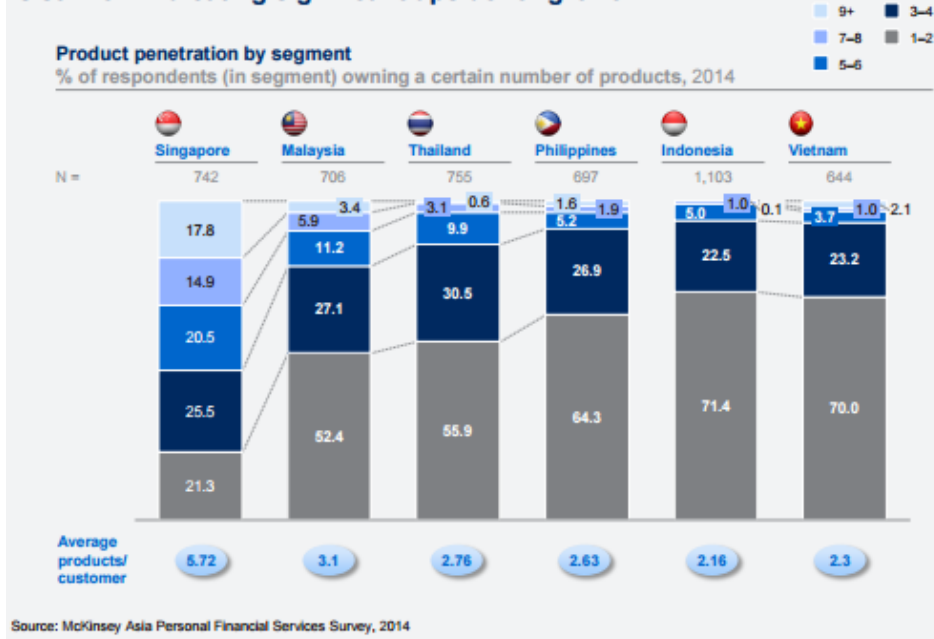
Anggota Asosiasi FinTech Indonesia
dan Channels Director UOB Indonesia

Dalam dua dekade terakhir, industri keuangan di Indonesia mengalami pergeseran yang disebabkan lahirnya sebuah format layanan baru yang merupakan penggabungan antara ekonomi dan teknologi (*fintech*), dan menghasilkan berbagai solusi yang lebih memudahkan kehidupan konsumen. Perubahan gaya hidup dan *affordable technology* menjadi kunci utama perkembangan *fintech* yang sangat pesat di Indonesia ini. Hal ini pun membuka kesempatan bagi bank untuk menawarkan solusi keuangan yang lebih inovatif, lincah dan *mobile* sesuai dengan kebutuhan nasabah saat ini.

Perkembangan perusahaan *fintech* di pasar Indonesia tak terbendung lagi. Asosiasi FinTech Indonesia mencatat loncatan pertumbuhan dari 6% di tahun 2011-2012, menjadi 9% di tahun 2013-2014, kemudian melambung menjadi 78% antara tahun 2015-2016. Angka ini pun diprediksi terus bertambah sejalan dengan masih besarnya potensi pasar Indonesia.

Menjawab Tantangan Layanan Keuangan bagi Seluruh Lapisan Masyarakat

Exhibit 1. Product penetration in most ASEAN markets, except Singapore, is still low indicating significant upside for growth



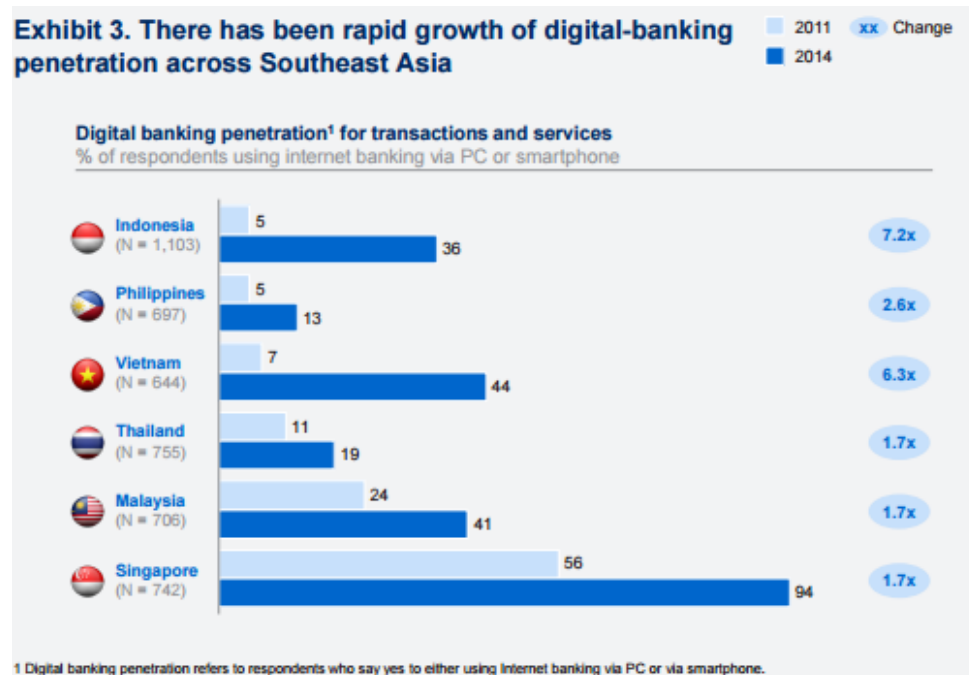
Data McKinsey and Company menunjukkan bahwa setiap tahunnya lebih dari 5 juta orang Indonesia masuk ke dalam kelas dengan pendapatan di atas US\$ 3.600 per tahun. Angkanya diperkirakan akan mencapai 135 juta orang pada tahun 2030. Namun demikian, World Bank memprediksi hampir 80% masyarakat Indonesia belum memiliki akses terhadap perbankan. Mirisnya, bukan hanya mereka yang berada di wilayah rural saja yang belum memiliki akses terhadap perbankan, tetapi juga mereka

yang berada di wilayah urban. Tabel di atas memperlihatkan bahwa rata-rata penetrasi produk keuangan Indonesia masih berada di bawah negara-negara tetangga seperti Singapura, Malaysia dan Thailand - dimana angkanya hanya mencapai rata-rata 2.16 produk per nasabah.

Secara umum, tantangan yang dihadapi perbankan untuk berkembang adalah biaya akuisisi dan layanan nasabah yang cukup besar. Hal ini termasuk jumlah kantor cabang yang perlu menjangkau berbagai lapisan masyarakat yang tersebar di wilayah-wilayah geografis yang berbeda.

Kehadiran fintech berpotensi menjadi salah satu solusi bagi tantangan tadi, dan lebih jauh membantu perbankan menciptakan nilai tambah dan meningkatkan daya saing melalui *customer value propositions* yang lebih solid, responsif, serta tingkat *engagement* nasabah yang lebih tinggi.

Start-Up Fintech : Mitra Baru Perbankan



Bank saat ini berada di tengah-tengah transformasi digital, mencari cara untuk mempercepat waktu mereka ke pasar dan untuk memberikan nilai atau jasa baru kepada nasabahnya. Riset McKinsey and Company menyatakan bahwa institusi perbankan di wilayah ASEAN yang berhasil menunjukkan peningkatan pangsa pasar adalah mereka yang melakukan investasi dalam teknologi digital. Riset yang sama bahkan menyatakan proposi penggunaan layanan perbankan digital di Indonesia sendiri tumbuh tujuh kali lipat dari 4% di tahun 2011 menjadi 33% di tahun 2014. Pertumbuhan penggunaan *smartphone* diprediksi menjadi faktor yang mendorong pesatnya penggunaan layanan *mobile banking* di Indonesia.

Untuk itu, perbankan memandang kehadiran *start-up* fintech sebagai angin segar yang dapat membantu pertumbuhan perbankan itu sendiri. Beberapa contoh layanan fintech yang bermanfaat

besar bagi industri perbankan di Indonesia antara lain adalah ***data analytic*** yang dapat menganalisa kebiasaan dan kebutuhan nasabah sehingga dapat diciptakan produk dan layanan yang lebih tepat guna; ***customized online services*** yang mampu melayani nasabah secara *online* tepat sesuai kebutuhannya; ***cost saving services*** yang dapat meningkatkan efisiensi kegiatan pemasaran bank dan ketepatan sasarannya. Hingga hari ini, pendekatan fintech yang umumnya telah diintegrasikan dalam kegiatan perbankan adalah *peer to peer lending and payment, block chain* untuk *trade finance*, serta tentunya *online acquisition and servicing*.

Peningkatan Kapasitas Bersama

Diperlukan peningkatan kapasitas bersama dan kerjasama yang lebih baik lagi antara bank, perusahaan FinTech dan layanan lainnya untuk memantapkan kolaborasi, dan akhirnya untuk dapat menjamin keamanan dan kepastian bertransaksi, serta untuk menghilangkan keraguan nasabah.

Jaringan perbankan internasional yang memiliki visi jauh ke depan, terus mencari cara untuk mempercepat pertumbuhan perusahaan-perusahaan *start-up* fintech yang telah mengubah dunia kita hari ini. Salah satu program yang telah sukses berjalan adalah The FinLab's Acceleration Programme. FinLab akan menjadi pusat pengetahuan dan mentor bagi para *start-up* fintech terpilih untuk menyempurnakan model bisnis, meningkatkan kualitas produk dan solusi layanan mereka, mengembangkan akses terhadap jejaring bisnis maupun kepada penanam modal, akses untuk bertemu para ahli dan berpartisipasi dalam kegiatan-kegiatan yang relevan, serta tentunya akses terhadap teknologi.

Di sisi lain, regulator juga perlu menjaga inovasi fintech yang berkembang dengan sangat pesat. Regulasi yang tepat tidak hanya dapat melindungi nasabah dalam bertransaksi, namun sekaligus juga mendorong sektor fintech untuk tumbuh ke arah yang positif sebagai penunjang bagi industri perbankan yang lebih kuat di masa depan.

