



Tiga Strategi LinkAja untuk Saingi ShopeePay hingga OVO

Desta siwi prabawan

PENDAHULUAN

LATAR BELAKANG

LinkAja mencatatkan transaksi dalam setahun terakhir hingga Rp 1,4 miliar. Perusahaan

teknologi finansial atau fintech pembayaran ini pun harus terus memperbesar penetrasi pasarnya,

STRATEGI

Strategi Pertama

Strategi Kedua

Strategi Ketiga

FOKUS PADA PASAR (1)

KOTA TIER 2 (RISING URBANITIES)

1. Makasar
2. Denpasar
3. Semarang

KOTA TIER 3 (SLOW ADAPTERS)

1. Magelang
2. Prabumulih
3. Bangli

Alasan : potensinya besar seiring masih banyak masyarakat yang belum terlayani oleh perbankan atau unbanked.

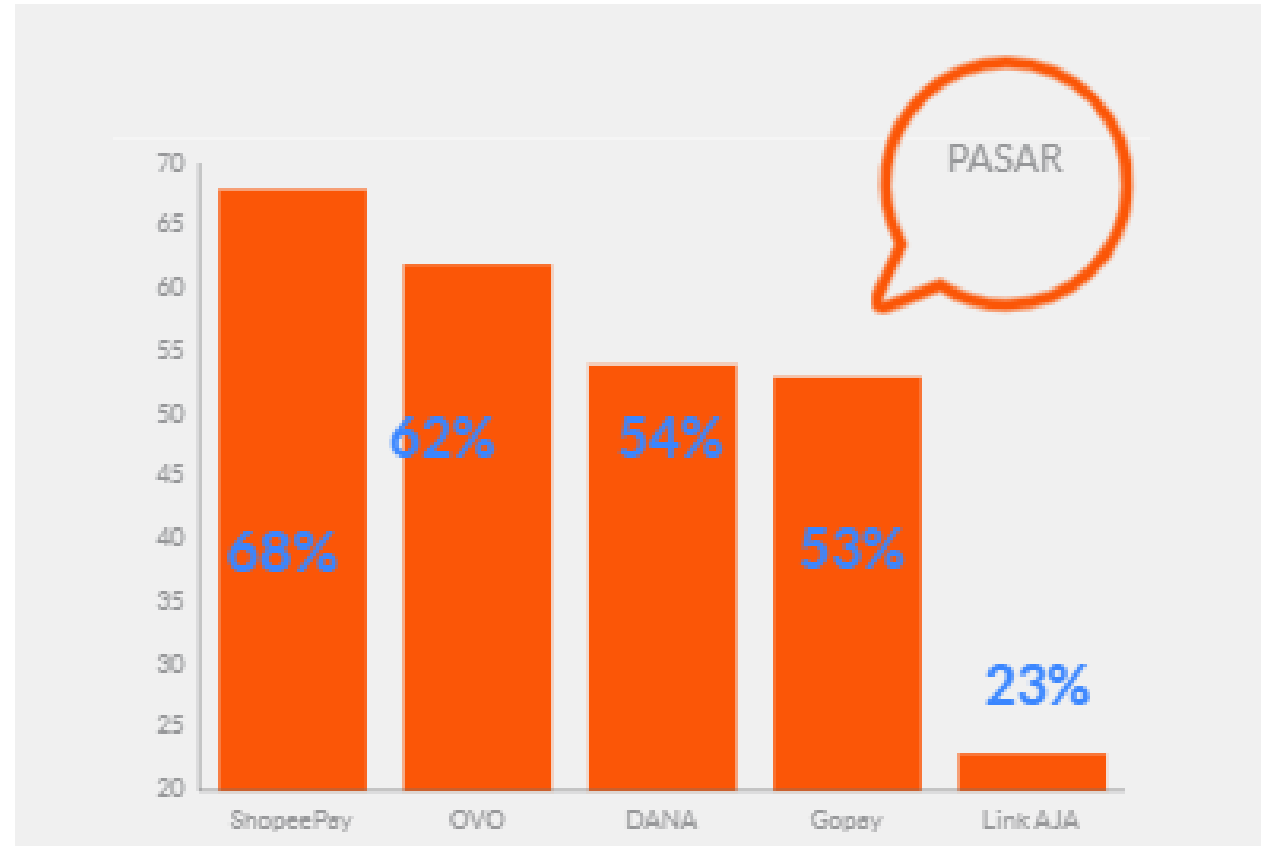
KOLABORASI (2)

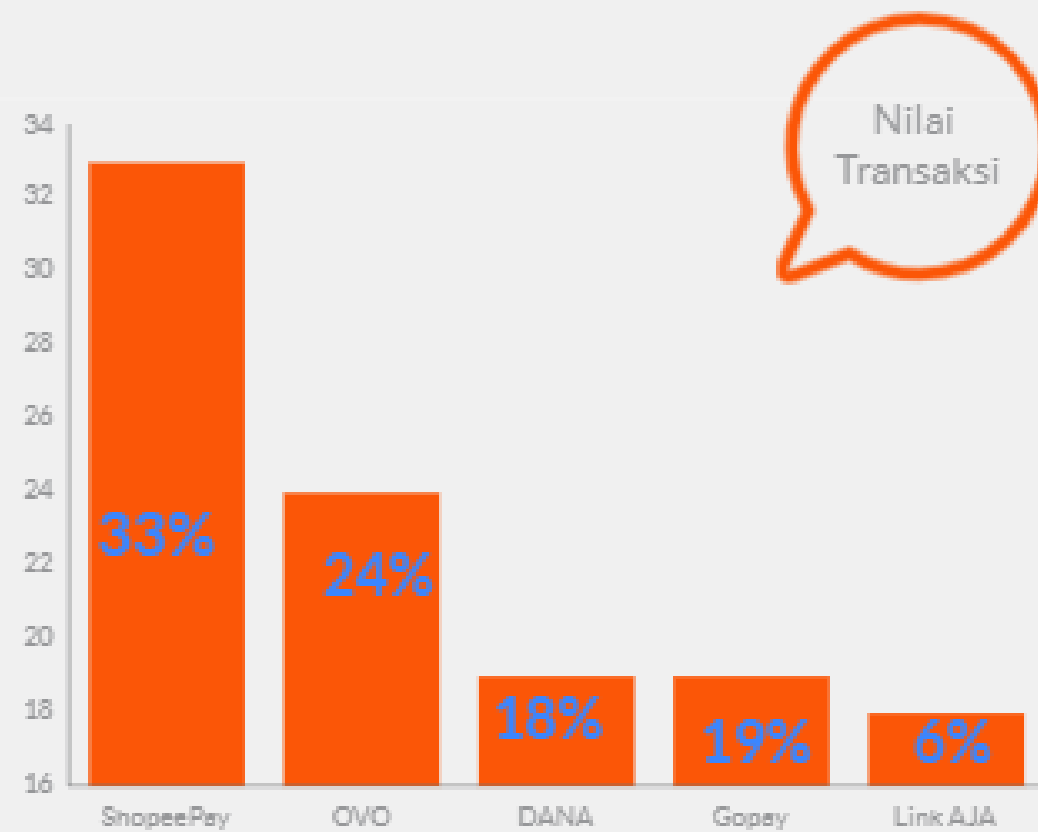
1. Pemerintah Daerah
2. Pemerintah Pusat
3. Ekosistem digital

PENGEMBANGAN LAYANAN(3)

- layanan pembiayaan produktif untuk membantu mitra atau merchant terus dikembangkan.
- perusahaan juga telah mengakuisisi platform fintech lending PT iGrow Resources Indonesia (iGrow) untuk memperluas layanan ke pembiayaan online.

RISET (1)





RISET (2)

TERIMAKASIH
