

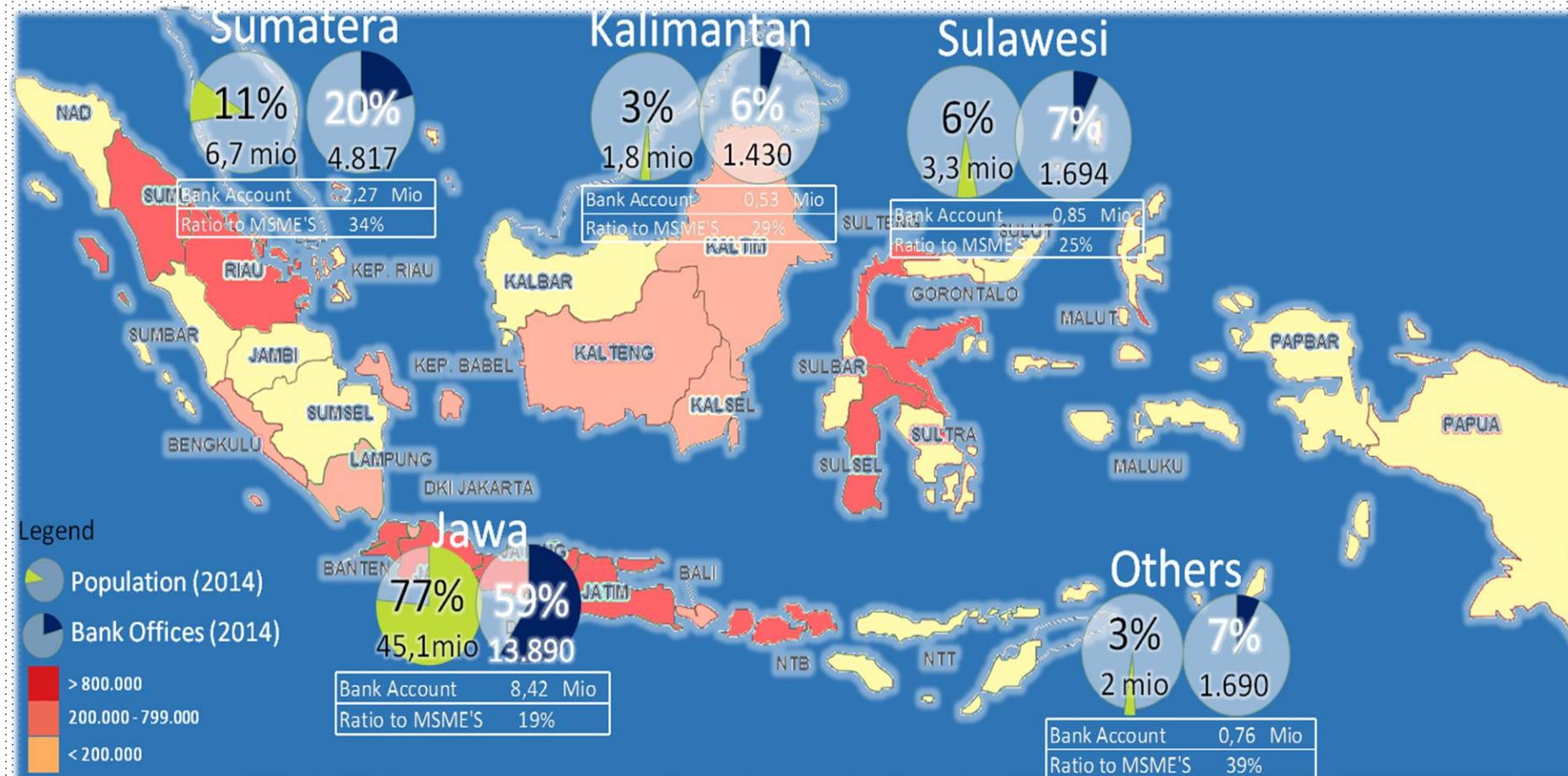
Kehadiran Fintech dan prospek Kredit Mikro dimasa yang akan datang

Malang, 25 - 27 Maret 2019



PERTUMBUHAN KREDIT PERBANKAN

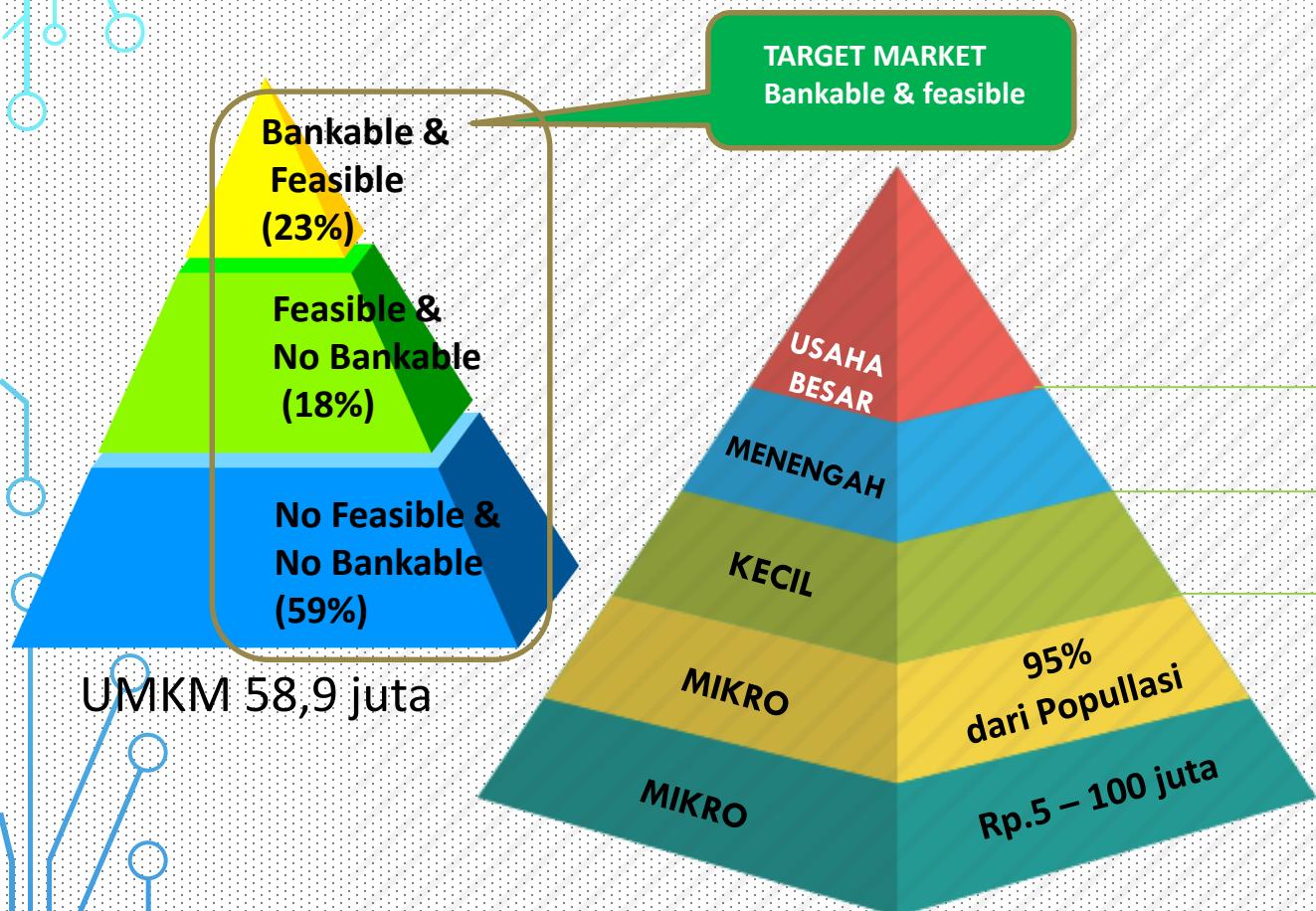
	2013	2014	2015	2016	2017	2018
UMKM	639,471	767,578	830,656	900,390	990,378	1,025,697
Mikro	137,798	179,748	199,123	218,512	245,119	261,940
Kecil	193,060	224,348	239,195	266,619	295,643	308,473
Menengah	308,613	363,481	392,338	415,259	449,616	455,284
Non UMKM	2,744,759	3,012,537	3,345,787	3,605,398	3,893,426	4,110,915
TOTAL KREDIT	3,384,230	3,780,114	4,176,443	4,505,788	4,883,804	5,136,612
Jumlah Rek	9,997,332	12,822,775	13,718,951	15,364,472	15,923,547	16,195,985
Pertumbuhan UMKM	128,107	63,078	69,734	89,988	35,320	
	20.0%	8.2%	8.4%	10.0%	3.6%	
Pertumbuhan Non UMKM	267,778	333,250	259,611	288,028	217,488	
	9.8%	11.1%	7.8%	8.0%	5.6%	



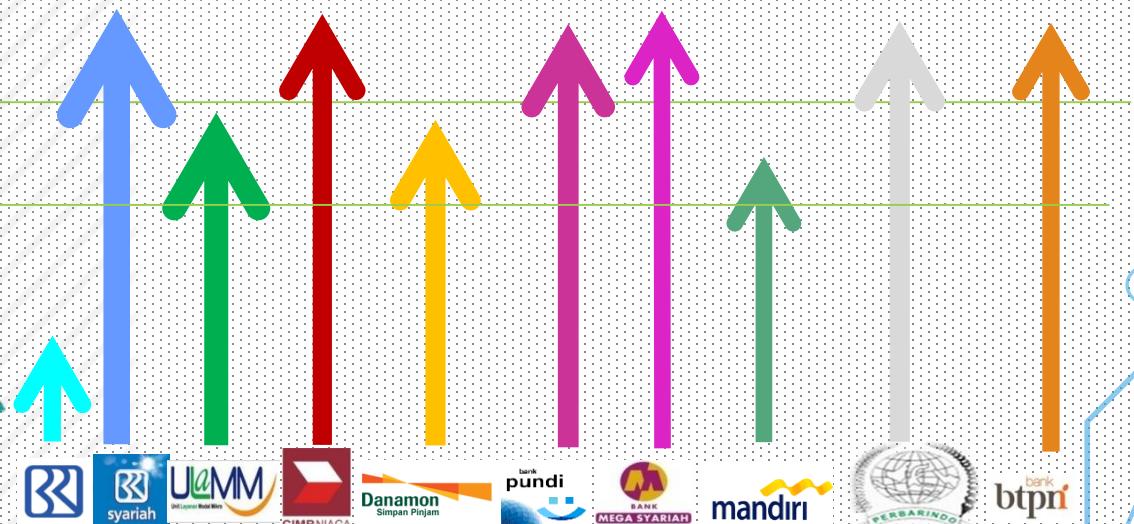
Meskipun kebanyakan microfinance providers focus di pulau Jawa, namun potensi pasar di Jawa masih lebih besar dibandingkan luar Jawa.

Microfinance at glance

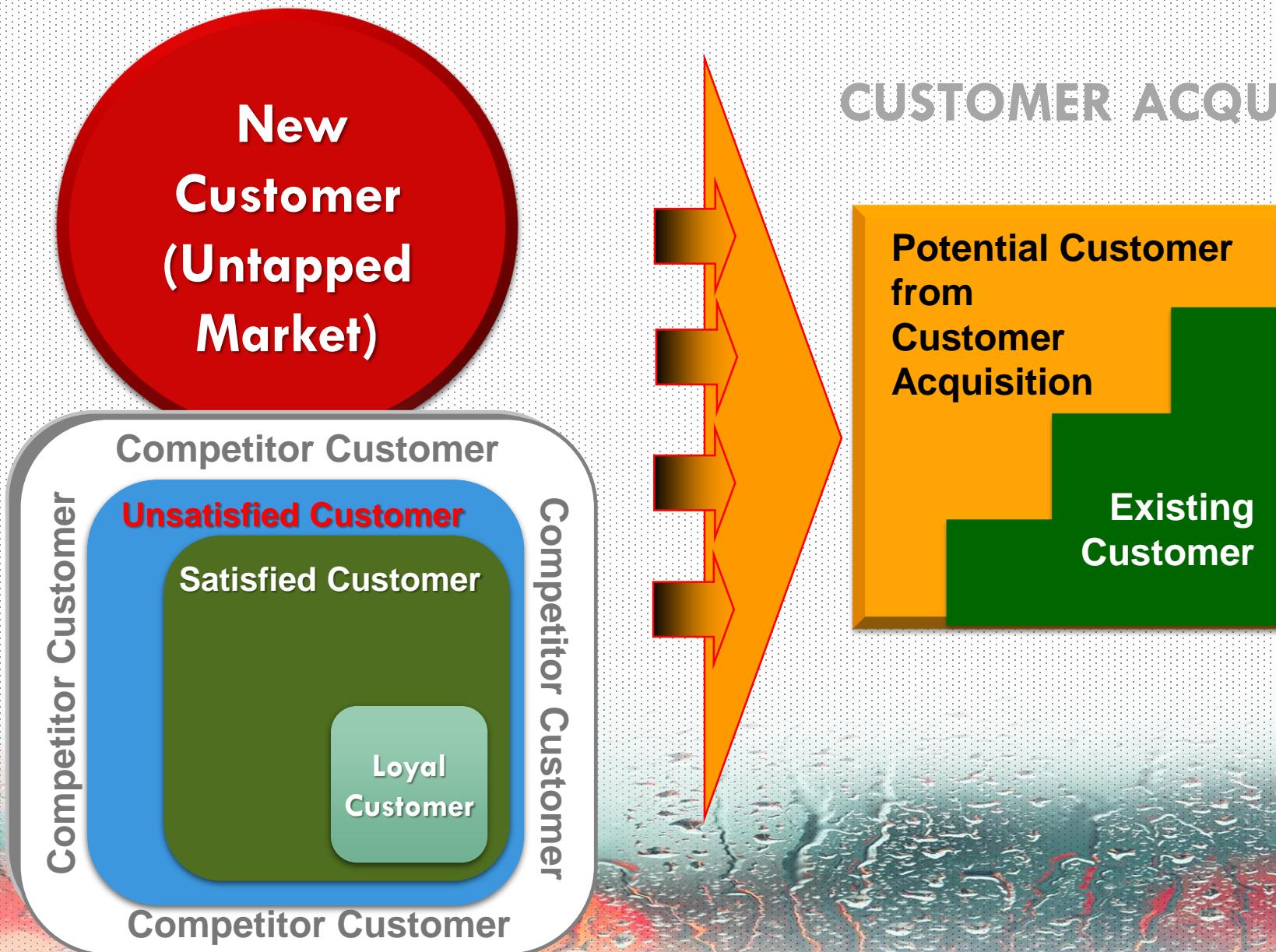




Potensi pembiayaan kredit Skala Mikro masih sangat besar dan tingkat persaingan masih kecil.



Micro Finance Players

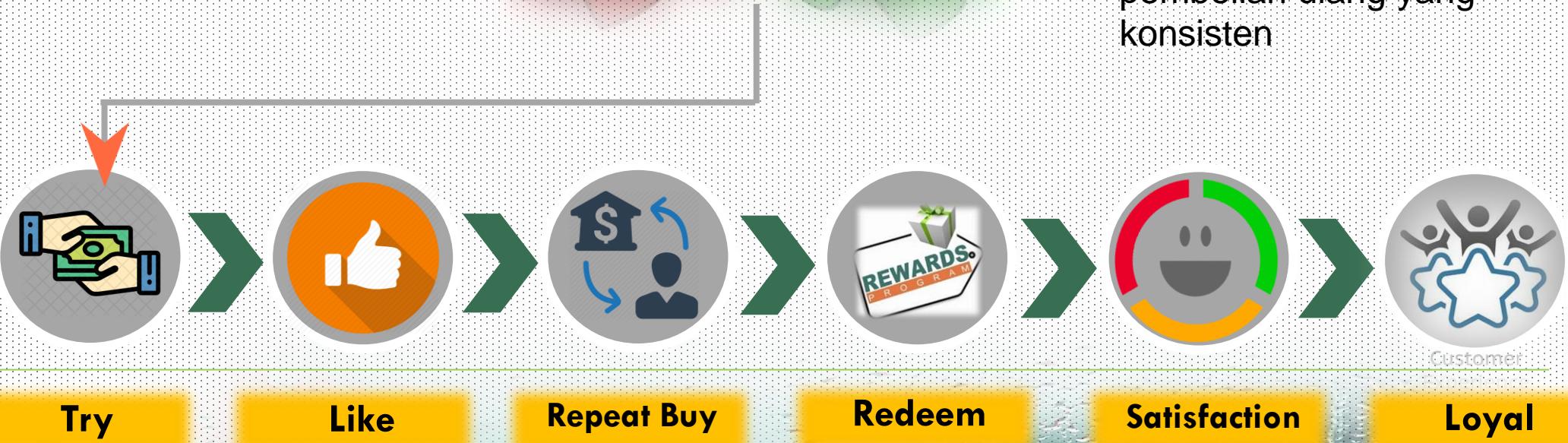


CUSTOMER ACQUISITION



Competitors could teach us how customers should be treated to be loyal - Lofty.

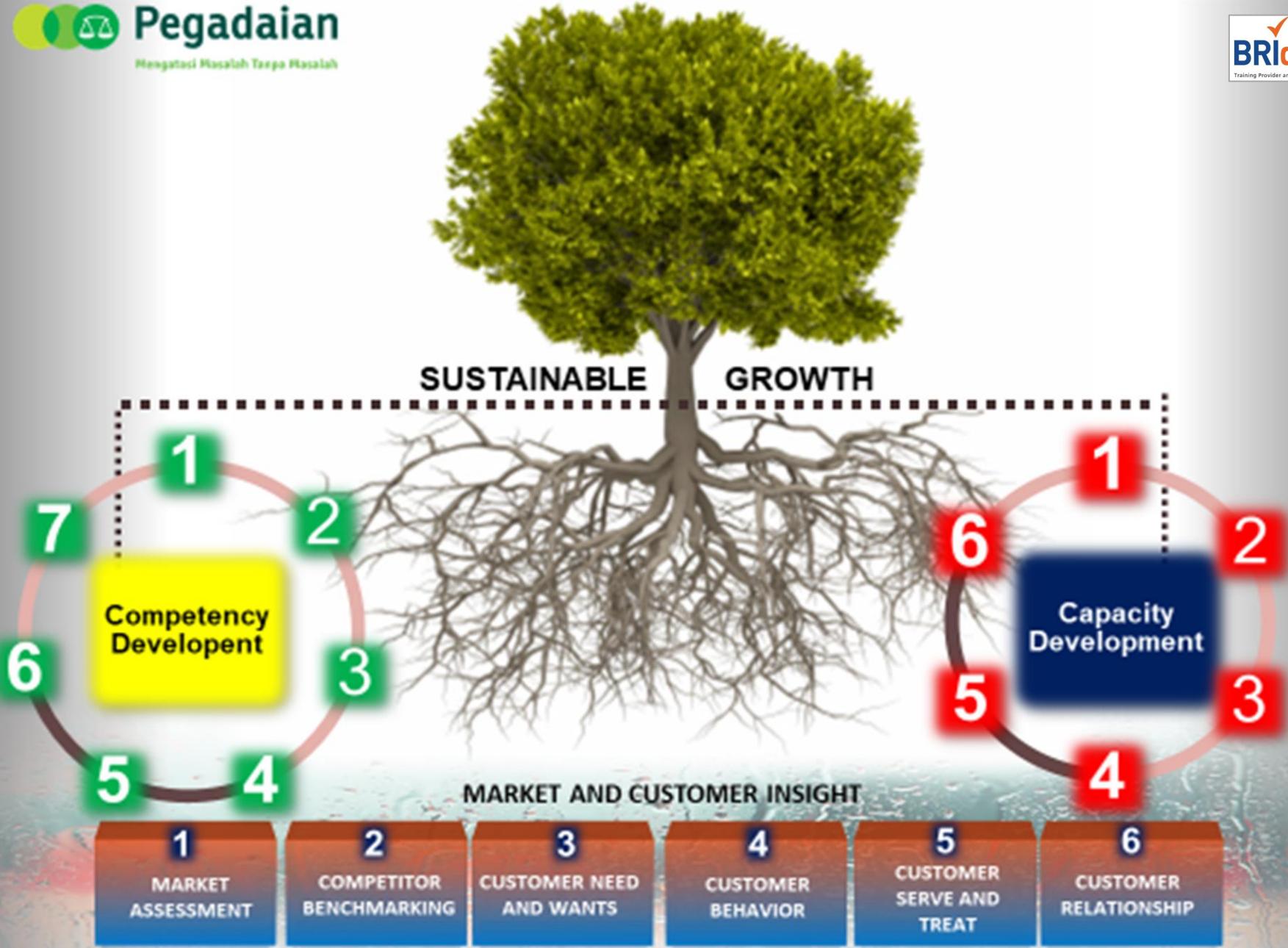
CUSTOMER ATTRITION



Loyal customer

Konsumen bersikap positif terhadap produk produsen penyedia jasa dan disertai pola pembelian ulang yang konsisten

" STRONG BUSINESS TREE "





1. MARKET AND CUSTOMER INSIGHT

LISTEN AND UNDERSTAND YOUR CUSTOMERS

CUSTOMER
RELATIONSHIP



CUSTOMER
SERVE AND
TREAT



MARKET
ASSESSMENT



COMPETITOR
BENCHMARKING



CUSTOMER
NEED
AND
WANTS



CUSTOMER
BEHAVIOR



1. MARKET AND CUSTOMER INSIGHT

Market and customer insight adalah faktor sangat penting yang harus dieksplorasi dan mendapat tempat utama untuk kepentingan penyusunan *business model* dan strategi bisnis suatu Lembaga keuangan.



MARKET ASSESSMENT

Penilaian potensi pasar dan pemilihan target market Bank secara tepat dengan didukung analisis dan data yang akurat



COMPETITOR BENCHMARKING

proses kajian untuk memberikan input kepada management Lembaga Keuangan, terkait kinerja, kekuatan dan kelemahan pesaing.



CUSTOMER NEED AND WANTS

Proses kajian untuk mendapatkan input produk dan jasa yang tepat untuk target market



CUSTOMER BEHAVIOR

Kajian memahami karakteristik target pasar yang dapat berpengaruh terhadap kinerja keuangannya



CUSTOMER SERVE AND TREAT

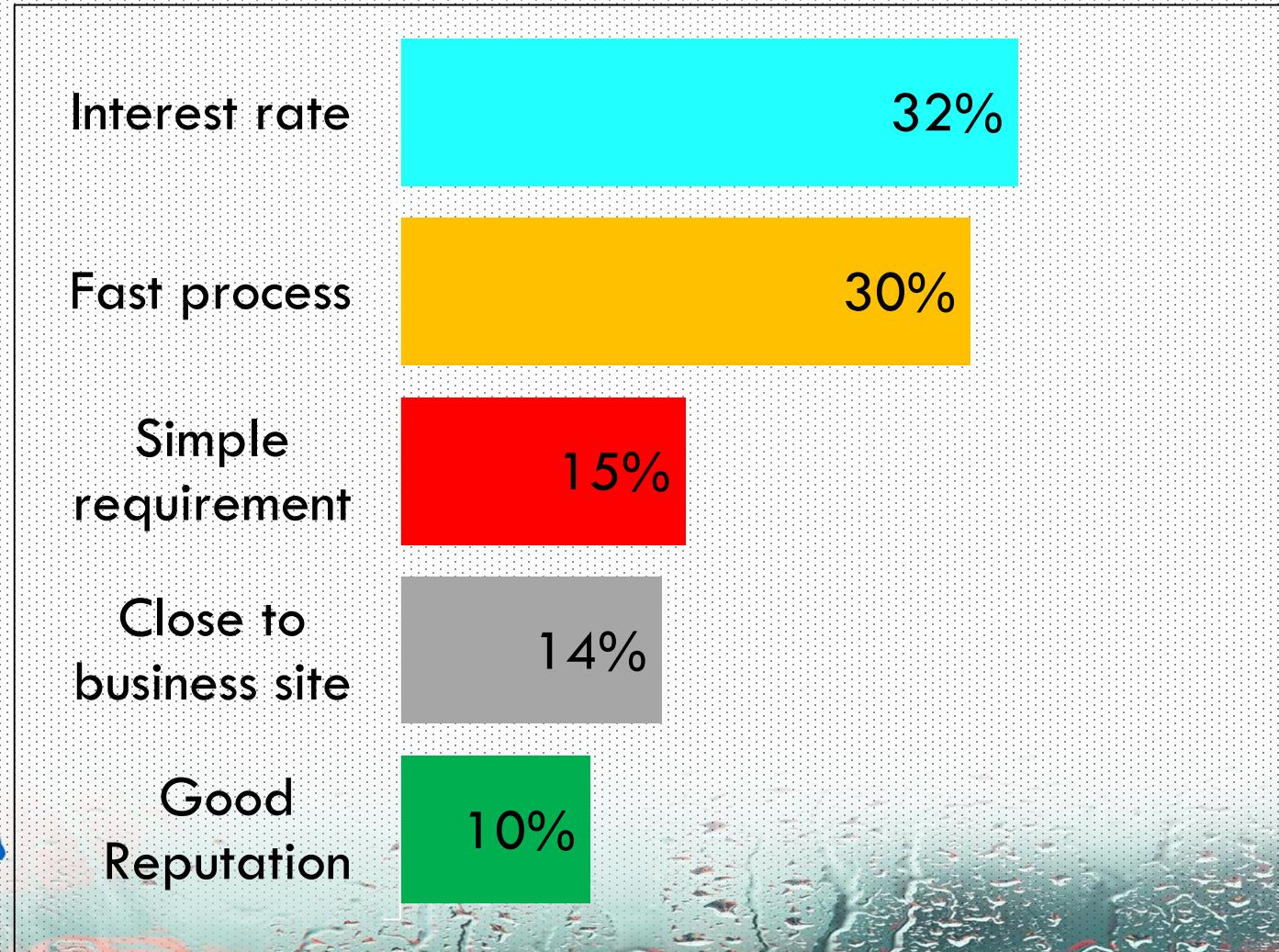
Mengkaji pendekatan model layanan yang paling sesuai untuk nasabah



CUSTOMER RELATIONSHIP

Mengkaji pedekatan hubungan bisnis terbaik antara bank dan nasabah yang diyakini mampu meningkatkan loyalitas nasabah

Alasan memilih Bank untuk meminjam



CUSTOMER RELATIONSHIP

Alasan Menjadi Loyal Kepada Lembaga Keuangan (%)

Staff

- Layanan ramah
- Staf respects kepada customer
- Bersikap professional
- Cepat dalam melayani
- Penampilan baik

Image Lembaga Keuangan

- Terkenal/ populer
- Layanananya kekeluargaan
- Biaya transaksi murah

Kantor Lembaga Keuangan

- Memiliki banyak Kantor Cabang
- Lokasinya dekat dari rumah

Fasilitas Kantor

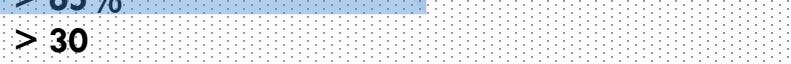
- Ruang tunggu nyaman
- Parkir cukup luas



> 80%



> 50%



> 30%



> 12%



2. CAPACITY DEVELOPMENT

2. CAPACITY DEVELOPMENT



Unique Value Proposition

Nilai atau manfaat unik dari produk dan jasa yang ditonjolkan dan ditawarkan PEGADAIAN kepada pelanggan



2. CAPACITY DEVELOPMENT

- • Business Model dan Unique Value Proposition (UVP) bagi customer untuk mendukung pencapaian visi dan misi perusahaan
- • Design organisasi yang paling efektif dan efisien untuk mencapai pertumbuhan bisnis yang berkelanjutan
- • Produk dan jasa layanan sesuai dengan kebutuhan dan ekspektasi target market yang mampu menciptakan transaksi yang efisien.
- • Metode assessment nasabah yang dapat menjawab kebutuhan target market dan sekaligus melindungi kepentingan perusahaan
- • Target bisnis yang berbasis potensi wilayah dan didukung oleh infrastruktur dan ketersediaan sumber daya profesional yang memadai
- • Bekerjanya sistem insentif kinerja yang mampu secara efektif menghasilkan pertumbuhan bisnis yang tinggi, sehat dan berkelanjutan.
- • Sistem monitoring kinerja yang sederhana namun efektif untuk perusahaan dan unit kerja perusahaan.



3. COMPETENCY DEVELOPMENT

3. COMPETENCY DEVELOPMENT

Membangun dan mengembangkan kemampuan pekerja sesuai dengan core dan line of business perusahaan



PRINCIPLES OF MICROFINANCE IN SOME PROVIDERS

- A. “Simple Product and process”
- B. Understand the customer need and want is an important factor in creating the fit product and services
- C. Slim and fit organization structure
- D. Competent sales force
- E. Attractive incentive system to boost a healthy growth

WHY THEY BECOME SUCCESSFULL:

A. Efforts:

- Consistent development, for many years; it is not instant.
- Nation wide outreach to support the fast and huge acquisition
- They are targeting the right customer
- Designed not sophisticated product scheme but meet the target market expectation.
- Create a proper credit policy but also meet with target market conditions
- Create individual and Team incentive scheme to boost the growth
- Always review and follow dynamic changes in the Market if needed.

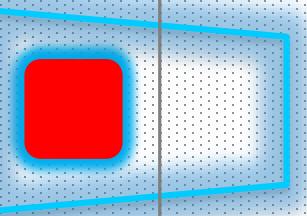
B. Condition:

- Government support the Industry with fit regulation
- Initially, long time before, not many players yet when they started building financing business to Micro customers.
- Micro borrowers are less price sensitive
- They need to borrow and willing to pay



FINTECH

THREAT OR OPPORTUNITY



Fintech : **National Digital Research Centre,**

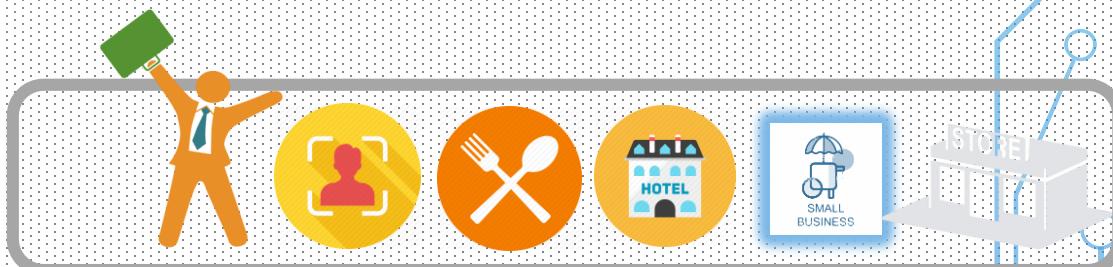
Inovasi dalam bidang jasa keuangan atau financial
atau

Inovasi financial yang diberikan sentuhan teknologi modern.

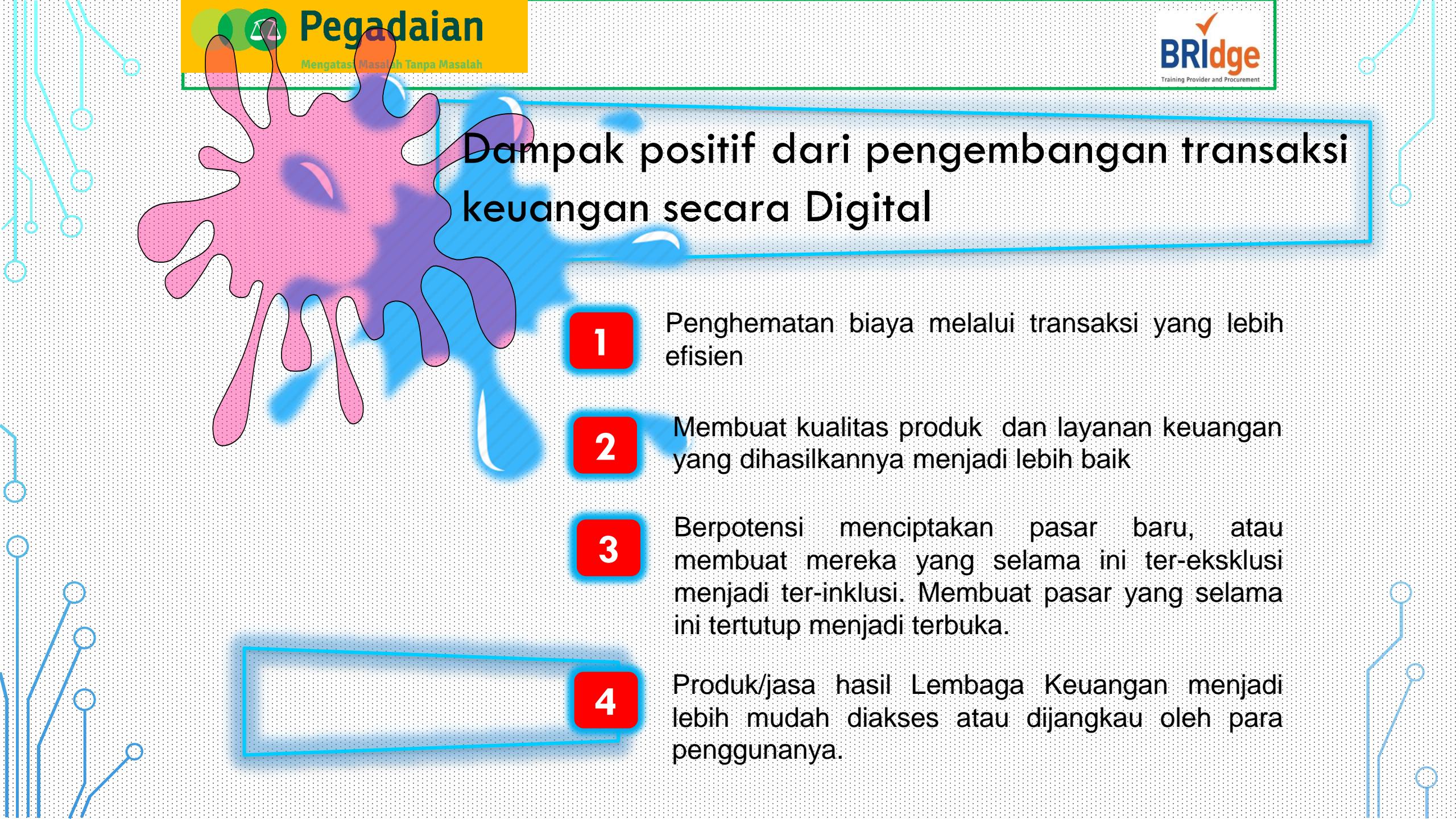
Beberapa contoh bisnis yang tergabung di dalam Fintech adalah:

- Proses jual beli saham,
- Pembayaran,
- Peminjaman uang (lending) secara peer to peer,
- Transfer dana,
- Investasi ritel,
- Perencanaan keuangan (personal finance),
- Dan lainnya.





Dampak positif dari pengembangan transaksi keuangan secara Digital

- 
- 1** Penghematan biaya melalui transaksi yang lebih efisien
 - 2** Membuat kualitas produk dan layanan keuangan yang dihasilkannya menjadi lebih baik
 - 3** Berpotensi menciptakan pasar baru, atau membuat mereka yang selama ini ter-eksklusi menjadi ter-inklusif. Membuat pasar yang selama ini tertutup menjadi terbuka.
 - 4** Produk/jasa hasil Lembaga Keuangan menjadi lebih mudah diakses atau dijangkau oleh para penggunanya.

Jenis-jenis Fintech dan klasifikasinya

Crowd Funding dan Peer To Peer (P2P) Lending

Adalah konsep finansial yang menggunakan bantuan teknologi informasi untuk menghadirkan sarana layanan pinjam meminjam uang dengan mudah, secara *online*.

1

Market Aggregator

merupakan portal yang mengumpulkan dan mengoleksi data finansial untuk disajikan kepada pengguna. Berbagai data finansial tersebut dapat Anda bandingkan untuk memilih produk keuangan terbaik.

2



3

Risk and Investment Management

Adalah perencana keuangan dalam bentuk digital. Customer akan dibantu untuk mengetahui kondisi keuangan Anda serta melakukan perencanaan keuangan secara mudah dan cepat.

4

Payment, Settlement dan Clearing

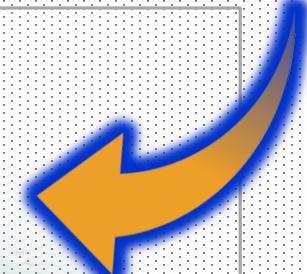
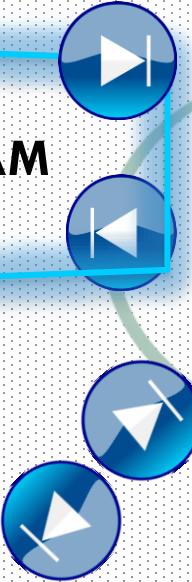
Portal pembayaran yang dapat memudahkan dan mempercepat proses pembayaran atau transaksi via *online*. Customer dalam melakukan pembayaran melalui satu portal saja, misalnya via *smartphone*.

Peer to Peer Lending

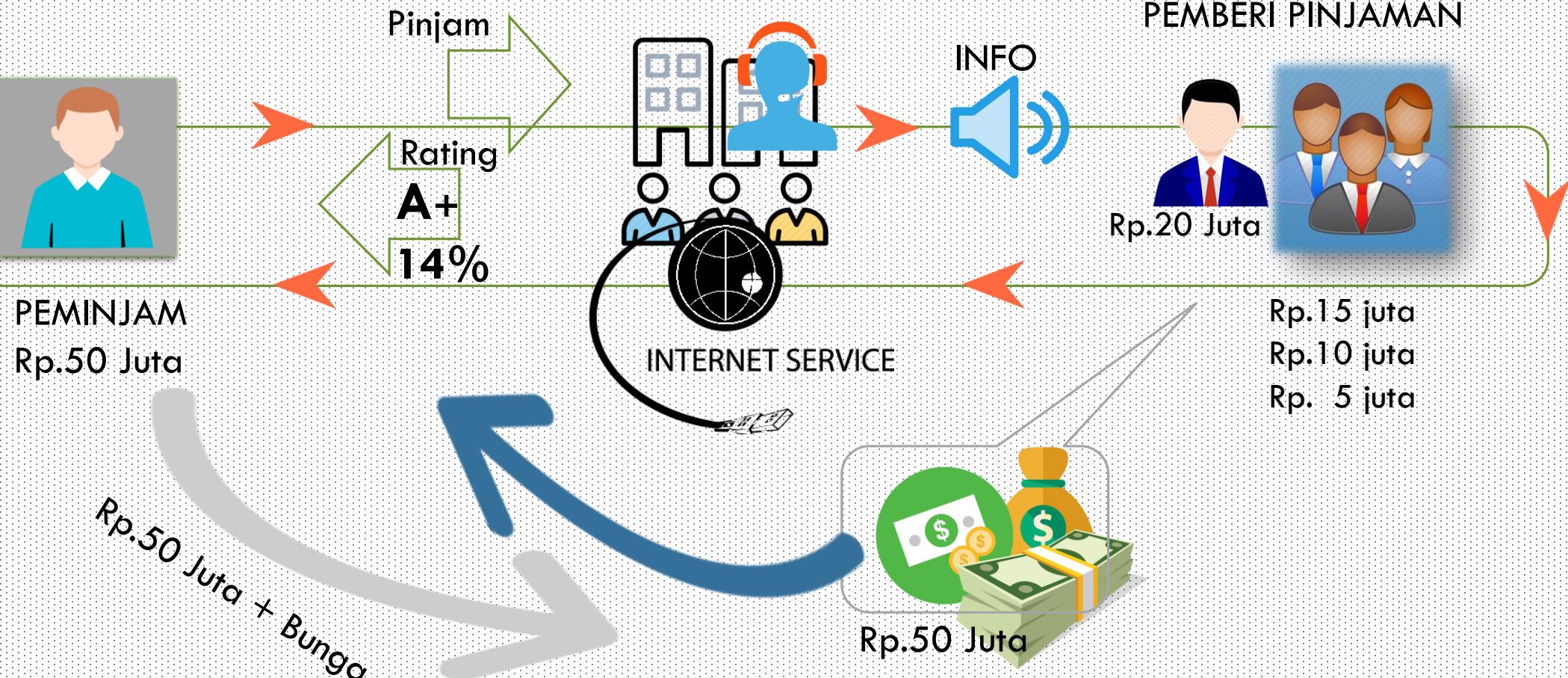
PEMINJAM

**PEMBERI
PINJAMAN**

INTERNET SERVICE



Peer to Peer Lending



Manfaat Peer to Peer Lending



Menyediakan access mudah terhadap Pinjaman



Proses cepat

- Inovasi kredit scoring
- Pengajuan kredit secara online



Bunga Kredit lebih rendah bagi peminjam

- Biaya operasional rendah
- Resiko Kredit ditanggung pemberi dana pinjaman



Bunga Tinggi (untuk pemberi Pinjaman)

- Dipertemukan dengan peminjam
- Platform hanya memotong fee

Resiko Peer to Peer Lending

Resiko Waktu yang hilang

Uang kita sebagai investor bisa idle (tidak produktif) karena dana kolektif tidak terkumpul sesuai target atau peminjam membatalkan meminjam

Dana hilang jika usaha yang dibiayai merugi atau Platform menutup usaha

Resiko kredit akibat kegagalan usaha yang dibiayai murni menjadi resiko investor, platform tidak bertanggung jawab.

