

BAB II

KAJIAN PUSTAKA DAN KERANGKA PENELITIAN

2.1 Kajian Pustaka

2.1.1 *Critical Success Factor Fintech*

Menurut President, P&C Insurance and Reinsurance di XL Catlin, Greck Hendrick dalam situsnya, <https://www.prophet.com/2017/05/3-key-factors-for-fintech-success/>, ada 3 faktor yang mempengaruhi kesuksesan perusahaan *fintech*, yaitu :

1. Menjadikan Customer sebagai Landasan dari Apa yang perusahaan Kerjakan

Pelanggan harus menjadi perhatian untuk semua yang perusahaan fintech lakukan, mulai dari penelitian pasar sampai penyampaian produk. Semua langkah yang diambil harus searah dengan pelanggan dan perusahaan yakin produk itulah yang dibutuhkan oleh pelanggan. Ini adalah sifat yang kita lihat pada kebanyakan brand global seperti, Netflix. Brand tersebut tidak mengabaikan obsesi pelanggan dan terus berinovasi untuk mewujudkan kemauan pelanggan.

2. Menjamin Pragmatik Pelaksanaan

Perusahaan harus menyampaikan produk yang tepat pada waktu yang tepat jika bisa menjadi yang pertama. Jangan biarkan perusahaan stuck pada tahap perpetual beta. Menjadi pragmatic bukan hanya membangun kepercayaan pelanggan, tapi juga membantu brand untuk mengingat kembali obsesi pelanggan, tetap terinspirasi dan membangun sebuah kultur inovasi.

3. Mengatasi Gangguan yang Relevan

Dengan menempatkan perhatian pada dua hal, apa yang pelanggan mau dan bagaimana menyampaikan produk ke pelanggan dengan cara yang paling efisien, perusahaan fintech akan mengatasi gangguan yang relevan. Salah satu brand yang sudah terbukti melakukan ini adalah PayPal. Mereka mendengarkan apa yang pelanggan butuhkan dan menyampaikan produk dengan baik yang merupakan bentuk dari mengatasi gangguan yang relevan.

Sedangkan menurut Saraswathi Ramachandra selaku Head of Personal Banking IT and Analytics Center of Excellence di Danske IT dalam situsnya <http://www.linkedin.com/pulse/fintech-10-success-factors-saraswathi-ramachandra/>

beberapa faktor yang menyebabkan fintech terus berkembang belakangan ini, berikut adalah hal-hal yang menyebabkan *fintech* berkembang :

1. Pengalaman Pelanggan
Perusahaan Fintech terus fokus untuk meningkatkan pengalaman pelanggan dan belajar dari setiap interaksi. Inilah salah satu kunci kesuksesan.
2. Digitalisasi
Buat "*stretch vision*" untuk digitalisasi *blueprint* dan buat CxO akuntabel untuk itu. *Stretch Vision* didasarkan pada hasil digital dan tidak boleh dibatasi oleh interaksi digital atau oleh teknologi saat ini maupun skenario *As-Is*. *Stretch Vision* ini harus menjadi inspirasi bagi inovasi baru.
3. Teknologi adalah Kunci Utama
Fintech mengubah dunia melalui platform tangkas dan teknologi baru. Perusahaan harus memperoleh kemampuan dan teknologi baru dan perlu berinvestasi pada teknologi yang menjanjikan. Bank harus bersedia mengambil risiko teknologi dan bertaruh pada teknologi baru untuk membangun solusi atau layanan paralel yang baru, alih-alih mengandalkan hanya pada cara tradisional untuk mengandalkan solusi "Teruji&Terbukti".
4. Manajemen Bakat
Perusahaan harus berinvestasi pada bakat yang tepat, jika dibutuhkan dalam skala global. Perusahaan harus mempekerjakan orang dari daerah/negara lain dan secara massal. Misalnya, bank India seharusnya tidak menghindar dari mempekerjakan orang di Silicon valley. bank harus mencatat bahwa mereka mempekerjakan keterampilan digital bukan pengalaman industri. Perusahaan akan berhasil apabila menyelesaikan bakat yang tepat dan mengubah proses kepegawaian internal.
5. Budaya Kinerja Tinggi
Sukses dalam pengembangan teknologi baru bergantung pada bakat digital yang tepat. Karyawan kunci harus dilindungi dari sikap dan tim "bisnis seperti biasa". Karyawan harus dibangun dengan sikap kinerja tinggi. Ini berarti mengubah kebijakan SDM, manfaat & model operasi yang ada. Untuk beberapa perusahaan, masuk akal untuk membuat unit bisnis terpisah yang memupuk inisiatif *fintech*. Unit ini beroperasi di luar "Bank Tradisional" dan tidak memiliki hierarki organisasi tradisional dan keterbatasan. dalam rangka meningkatkan kolaborasi, produktivitas dan "*mind-shift*".
6. Keputusan Berdasarkan Data

Perusahaan harus mengubah cara operasi mereka dari proses yang “didorong” ke *data-driven*. Analisis data mendorong setiap aktivitas dan memberikan wawasan tentang keputusan. Analisis data dan pemodelan harus terus berkembang dan terus menambah proposisi nilainya. Perusahaan harus merangkul pengujian langsung di *fintech* karena mereka mengadopsi pengembangan tangkas dan bekerja di lingkungan “*live-beta*” untuk meningkatkan laju inovasi dan akseptabilitas.

7. Ciptakan Eco-System

Perusahaan harus membangun kolaborasi, kemitraan, dan transaksi terbuka agar berhasil. Ini pada intinya menuntut pergeseran pikiran yang besar karena perusahaan sekarang perlu melihat seluruh ekosistem dan berkolaborasi dengan yang terbaik di dunia untuk menciptakan rantai nilai global. Peraturan baru memaksa mebuar form, tapi ini cara yang bagus untuk kesuksesan dan membantu bersaing/berkolaborasi dengan para pemula.

8. Ketangkasan dengan Sikap *Zero Waste*

Perusahaan harus belajar mengelola proyek pembangunan seperti *start up* dengan *agile process* yang lengkap. Seiring dengan *agility*, pendekatan anggaran berbasis *zero waste* untuk pengembangan teknologi adalah kuncinya Semua biaya harus disesuaikan dengan penciptaan nilai dan tidak berdasarkan usaha yang dikeluarkan

9. Skalabilitas

Solusi yang dibangun harus terukur di seluruh organisasi dan rantai nilai. Ini menyiratkan bahwa semua teknologi baru yang dikembangkan harus memiliki skalabilitas yang dibangun ke dalam inti DNA dan solusi yang dikembangkan mungkin dapat dengan cepat menyesuaikan diri untuk kesuksesan. Startup *fintech* hari ini menjaga skalabilitas sebagai persyaratan utama dan tidak menghadapi masalah *downtime*. Perusahaan perlu cepat melacak proses ini.

10. Tantangan Status Quo

Bank harus menantang semuanya. Status quo tidak dapat diterima saat berhadapan dengan *fintech* yang mempengaruhi semua fungsi, produk, unit bisnis dan lokasi. Bank harus memeriksa dan mengubah (seperlunya) semua aspek bisnis : merangkul baik sistem dan proses yang menghadap ke pelanggan dan lebih inovatif.

Menurut salah satu perusahaan fintech di Indonesia, Modalku dalam situsnya <http://blog.modalku.co.id/2017/06/22/perkembangan-fintech-di-indonesia/> menyatakan bahwa ada beberapa hal yang menyebabkan *fintech* berkembang di Indonesia, hal tersebut adalah :

1. Generasi muda yang lahir dengan Internet dan mulai dewasa menginginkan solusi cepat bagi permasalahan mereka. Fintech memudahkan persoalan mereka. Proses *online* biasanya lebih simpel dan lebih cepat. Anggota generasi Y juga aktif menyelesaikan masalah mereka sendiri. Bila tidak ada solusi, mereka akan membangun usaha *start-up* dengan niat memberi solusi bagi masyarakat.
2. Meluasnya penggunaan Internet dan *smartphone*, sehingga ada kebutuhan untuk melakukan transaksi keuangan secara *online*.
3. Pelaku *FinTech* Indonesia melihat cerita sukses bisnis berbasis teknologi digital seperti Gojek dan Uber. Mereka merasa terinspirasi membangun usaha digital di bidang keuangan. Bila orang lain bisa melakukannya, mengapa mereka tidak?
4. Usaha *FinTech* dianggap lebih fleksibel dibandingkan bisnis konvensional yang memiliki imej lebih kaku. Penggunaan teknologi, software, dan Big Data oleh FinTech. Usaha FinTech juga menggunakan data dari social media. Aktivitas social media, misalnya, dapat dijadikan bagian dari analisis risiko.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Dailysocial.id (2017, 22) ada beberapa pandangan dari segi perusahaan yang telah di publikasikan dalam hasil penelitian, yaitu :.

1. Literasi Digital dari Target Pelanggan
Sebanyak 69% pelaku industri *fintech* menyakini bahawa target pelanggan mereka adalah orang-orang yang mempunyai literasi digital dan tidak keberatan dengan semua *digital tools* yang industri *fintech* gunakan.
2. Infrastruktur Industri
40,5% pelaku industri *fintech* di Indonesia setuju bahwa, performa dan ketahanan koneksi internet adalah kebutuhan penting bisnis. Hal ini menunjukkan bahwa bukan hanya jaringan internet yang cepat yang mempengaruhi perkembangan *fintech*.
3. Kerangka Peraturan
Industri *fintech* pada penelitian tahun sebelumnya menyakini bahwa Pemerintah Indonesia telah melakukan pekerjaan yang baik untuk mengatasi masalah regulasi di Indonesia, pada penelitian tahun ini pelaku *fintech* juga masih meyakini bahwa isu *fintech* masih akan mendapatkan ruang untuk berkembang. Namun, beberapa pelaku *fintech* khawatir tentang masuknya *fintech start up* luar negeri ke *fintech* Indonesia. Perusahaan-perusahaan besar seperti Alibaba, Tencent, dan berbagai perusahaan dengan dana besar dari Eropa, Jepang dan yang lainnya. Ini membuat *fintech* Indonesia takut akan tidak adanya dana untuk *fintech* original Indonesia itu sendiri.
4. Kepuasan Terhadap Pemerintah
Secara garis besar, kebanyakan industri *fintech* setuju bahwa Bank Indonesia dan OJK telah melakukan pekerjaannya sebagai regulator untuk industri *fintech* dan menuagkannya dalam beberapa peraturan. Ini menunjukkan bahwa hanya sedikit dari industri *fintech* Indonesia yang mengakui bahwa sulit berdiskusi dan menyamakan pendapat dengan Pemerintah Indonesia. Penelitian ini juga menunjukkan bahwa komunikasi dan koordianasi antara Pemerintah Indonesia dengan sektor privat (pemain *fintech*) masih bisa berkembang dikemudian hari.

Pendapat lain mengatakan bahwa ada 6 faktor yang menjadi faktor dalam perkembangan inovasi finansial yaitu, gap pendanaan SME, proporsi regulasi yang sesuai, *self directed investor*, pendanaan baru ISAs, dukungan kebijakan perbedaan, kebebasan pensiun dan hilangnya kepercayaan terhadap pelayanan finansial tradisional. (The Fintech Book, 2016)

2.2 Iterasi

2.2.1 Iterasi Tahap Pertama

Untuk mengidentifikasi apa saja yang menjadi faktor penentu keberhasilan perkembangan *financial technology* di Indonesia, peneliti terlebih dahulu melakukan studi literatur secara sistematis berdasarkan jurnal publikasi dan prosiding konferensi. Proses studi literatur dapat dilihat pada Tabel 3.1 berikut ini:

Tabel 2.1

Studi Literatur Iterasi I

No	CSF	Keterangan
1	Menjadikan <i>Costumer</i> sebagai Landasan dari Apa yang Perusahaan Kerjakan	Perusahaan <i>fintech</i> menyakini apa yang dibutuhkan pelanggan adalah yang terpenting
2	Menjamin Pragmatik Pelaksanaan	Setelah ide yang muncul dari pelanggan, pelaksanaan terhadap <i>project</i> harus dikerjakan secepatnya
3	Mengatasi Gangguan yang Relevan	Gangguan yang mungkin terjadi pada perusahaan dikerjakan dengan serius
4	Pengalaman Pelanggan	Pengalaman pelanggan menjadi kunci untuk ide berikutnya
5	Digitalisasi	Perubahan media yang digunakan masyarakat menjadi digital menguntungkan untuk perkembangan <i>finansial technology</i>
6	Teknologi adalah Kunci Utama	Perubahan penggunaan teknologi menjadi salah satu penyebab perkembangan <i>financial technology</i>
7	Budaya Kinerja Tinggi	Perusahaan <i>fintech</i> juga mempunyai budaya kerja yang tinggi untuk memenuhi digitalisasi dan permintaan pelanggan yang berubah dengan cepat
8	Keputusan Berdasarkan Data	Setiap keputusan yang dibuat oleh perusahaan didasarkan pada data kejadian sebelumnya

(lanjutan)

9	Ciptakan <i>Eco System</i>	Eco System penting untuk meningkatkan budaya kinerja yang tinggi
10	Ketangkasan dengan Sikap <i>Zero Waste</i>	Semua biaya harus disesuaikan dengan penciptaan nilai dan tidak berdasarkan usaha yang dikeluarkan
11	Skalabilitas	Solusi yang dibangun harus terukur di seluruh organisasi dan rantai nilai.
12	Tantangan Status Quo	Status quo tidak dapat diterima saat berhadapan dengan <i>fintech</i> yang mempengaruhi semua fungsi, produk, unit bisnis dan lokasi
13	Generasi Millennial Sangat Familiar dengan Internet	Generasi millennial menggunakan internet untuk menemukan solusi yang mudah dan cepat untuk masalah mereka
14	Penyebaran yang Luas atas Internet, <i>Social Media</i> dan <i>Smartphone</i>	Memunculkan ide untuk melakukan transaksi online
15	<i>Big Data</i>	Penggunaan data dengan volume yang besar serta dengan jenis dan kecepatan yang mendukung implementasi dari <i>fintech</i>
16	Literasi Digital dari Target Pelanggan	Pelanggan <i>fintech</i> adalah orang-orang yang mempunyai literasi digital dan tidak keberatan dengan semua <i>digital tools</i> yang industri <i>fintech</i> gunakan.
17	Infrastruktur Industri	Performa dan ketahanan koneksi internet adalah kebutuhan penting bisnis
18	Kerangka Peraturan	Industri <i>fintech</i> pada penelitian tahun sebelumnya menyakini bahwa Pemerintah Indonesia telah melakukan pekerjaan yang baik untuk mengatasi masalah regulasi di Indonesia
19	Kepuasan Terhadap Pemerintah	Kebanyakan industri <i>fintech</i> setuju bahwa Bank Indonesia dan OJK telah melakukan perkerjaannya sebagai regulator untuk industri <i>fintech</i> dan menuagkannya dalam beberapa peraturan

(lanjutan)

20	GAP Pendanaan SME	Perbedaan pendanaan yang menyebabkan industri kecil tidak diuntungkan menjadi faktor yang menguntungkan untuk industri <i>fintech</i>
21	Proporsi Regulasi yang Sesuai,	Regulasi yang diatur dengan sesuai dan cepat tanggap membuat industri <i>fintech</i> makin diminati
22	<i>Self Directed Investor</i>	Investor pada zaman sekarang telah berani melakukan pemilihan investasi berdasarkan pilihannya sendiri dan lebih melihat kearah yang diminati masyarakat
23	Pendanaan Baru ISAs	Pendanaan baru yang terjadi di belahan dunia untuk mendanai <i>fintech</i>
24	Dukungan Kebijakan Perbedaan	Perbedaan yang terjadi antara keuangan tradisional dan keuangan modern mendapat dukungan dengan diterbitkannya banyak kebijakan
25	Kebebasan Pensiun	Dari sisi pekerja, pekerja lebih memilih perusahaan <i>fintech</i> karena kebebasannya untuk pensiun, tidak mengikat dan lebih fleksibel
26	Hilangnya Kepercayaan terhadap Pelayanan finansial tradisional.	Proses yang lama dan administrasi yang rumit menjadikan salah satu faktor berkembangnya <i>fintech</i> karena masyarakat mulai kehilangan kepercayaan terhadap <i>financial</i> tradisional.

2.2.2 Iterasi Tahap Kedua

Pada iterasi tahap kedua (Tabel 3.2), dilakukan pengelompokan atas 26 faktor penentu keberhasilan perkembangan *financial technology* di Indonesia yang didapatkan dari iterasi tahap pertama. Faktor-faktor ini dianalisis lebih dalam di kertas kerja, di mana jika terdapat kesamaan arti maka dikelompokkan ke dalam satu faktor. Identifikasi tersebut menghasilkan 5 faktor penentu keberhasilan perkembangan *financial technology* di Indonesia, di mana faktor yang dikelompokkan tersaji sebagai berikut:

Tabel 2.2

Identifikasi Pengelompokan Faktor Penentu Keberhasilan

No	Indikator	Klasifikasi
1	Menjadikan <i>Costumer</i> sebagai Landasan dari Apa yang Perusahaan Kerjakan	Pengalaman pelanggan
2	Pengalaman Pelanggan	
3	Hilangnya Kepercayaan terhadap Pelayanan finansial tradisional.	
4	Teknologi adalah Kunci Utama	Perkembangan Teknologi dan Internet
5	Digitalisasi	
6	Literasi Digital dari Target Pelanggan	
7	<i>Big Data</i>	
8	Generasi Millenial Sangat Familiar dengan Internet	
9	Penyebaran yang Luas atas Internet, <i>Social Media</i> dan <i>Smartphone</i>	
10	Infrastruktur Industri	
11	Menjamin Pragmatik Pelaksanaan	Budaya Organisasi
12	Mengatasi Gangguan yang Relevan	
13	Budaya Kinerja Tinggi	
14	Keputusan Berdasarkan Data	
15	Ciptakan <i>Eco System</i>	
16	Ketangkasan dengan Sikap <i>Zero Waste</i>	
17	Skalabilitas	
18	Tantangan Status Quo	
19	Kebebasan Pensiun	
20	Manajemen Bakat	Pendanaan
21	GAP Pendanaan SME	
22	<i>Self Directed Investor</i>	
23	Pendanaan Baru ISAs	Peraturan Pemerintah
24	Dukungan Kebijakan Perbedaan	
25	Proporsi Regulasi yang Sesuai,	
26	Kepuasan Terhadap Pemerintah	
27	Kerangka Peraturan	

Tabel 2.3
Pengelompokan CSF Iterasi II

CSF	Greck Hendrick	Saraswathi Ramachandra	Modalku	DailySocial.id	The Fintech Book	Jumlah
Pengalaman pelanggan	√	√			√	3
Perkembangan Teknologi dan Internet		√	√	√		3
Budaya Organisasi	√	√			√	3
Pendanaan					√	1
Peraturan Pemerintah				√	√	2
Jumlah						12

2.2.3 Iterasi Tahap Ketiga

Pada iterasi tahap ketiga dilakukan pemberian peringkat serta pengelompokan ke dalam klaster untuk 6 faktor penentu keberhasilan perkembangan *financial technology* yang didapatkan dari iterasi tahap kedua. Pemberian peringkat dilakukan berdasarkan frekuensi literatur yang menyebutkan faktor tersebut (Tabel 2.9) yang bermanfaat dalam proses pengambilan data penelitian.

Tabel 2.4
Pengelompokan Faktor Kunci Keberhasilan Perkembangan *Financial Technology* di Indonesia

<i>Ranking</i>	<i>CSF</i>	Frekuensi	Persentase
1	Pengalaman pelanggan	3	25%
2	Perkembangan Teknologi dan Internet	3	25%
3	Budaya Organisasi	3	25%
4	Pendanaan	1	8%
5	Peraturan Pemerintah	2	17%
Jumlah			100%

Untuk lebih jelasnya berikut penulis simpulkan mengenai klasifikasi yang telah dibuat pada iterasi ke-2 :

1. Pengalaman Pelanggan

Menurut Saraswathi Ramachandra, pengalaman pelanggan menjadi salah satu faktor yang mempengaruhi perkembangan *financial technology*, menjadikan *costumer* sebagai landasan dari apa yang perusahaan juga membuat perusahaan *fintech* berkembang pesat. Hal ini diawali dengan hilangnya kepercayaan pelanggan terhadap lembaga *financial konvensional* yang terkesan lambat, terlalu banyak syarat dan lebih mahal dibandingkan dengan lembaga *financial technology*.

2. Perkembangan Teknologi dan Internet

Munculnya *bigdata* dalam perkembangan kemajuan teknologi dunia menyebabkan pergeseran beberapa gaya dan kebutuhan masyarakat. Digitalisasi diyakini oleh Saraswathi Ramachandra sebagai salah satu faktor

pendorong yang menyebabkan *fintech* berkembang. Selain itu perusahaan *fintech* juga menjadikan literasi digital dari target pelanggannya sebagai ukuran kemunculan produk baru di perusahaan. Tidak dipungkiri bahwa internet sudah menjadi satu kebutuhan tambahan untuk generasi sekarang, yaitu generasi *millennial*. Oleh sebab itu, urusan *financial* juga harus sepadan dengan era internet ini. Penyebaran yang luas akan *smartphone*, jaringan internet dan *social media* diyakini juga menjadi salah satu penyebab berkembangnya *financial technology* di Indonesia.

3. Budaya Organisasi

Kebebasan pensiun, manajemen bakat adalah dua dari beberapa faktor yang masuk dalam kategori budaya organisasi yang mempengaruhi perkembangan *fintech* di Indonesia, hal tersebut bisa diketahui dengan banyaknya pegawai perusahaan konvensional yang lebih memilih untuk bekerja di perusahaan *fintech*. Selain berita baik tersebut ternyata perusahaan *fintech* juga mempunyai sisi yang lain yaitu, harus mempunyai ketangkasan dengan sikap *zero waste*, keputusan berdasarkan data, mengatasi gangguan secara relevan serta budaya kerja yang tinggi.

4. Pendanaan

Seperti yang sudah diketahui bahwa aliran dana untuk *fintech* terus mengalami kenaikan dan terus mengalir sampai saat ini. Hal tersebut merupakan faktor penting untuk berkembangnya suatu perusahaan *fintech* di Indonesia.

5. Peraturan Pemerintah

Otoritas Jasa Keuangan, Bank Indonesia sudah menyetujui dan terus membuat regulasi tentang *financial technology*. Hal ini membuat banyak masyarakat yang makin tertarik dan mempercayain perusahaan fintech yang ada.

2.3 Financial Technology

2.3.1 Pengertian *Fintech*

Menurut PricewaterhouseCoopers (PwC),

“Fintech is a dynamic segment at the intersection of the financial services and technology sectors where technology focused start-ups and new market entrants innovate the products and services currently provided by the traditional financial service industry”.

Sedangkan menurut Fintech Weekly,

“Fintech is a line of business based on using software to provide financial services. Financial technology companies are geneally startups founded with the purposed of disructping incumbent financial system and corporations that rely less on software”.

Banyak peneliti atau penggunaan *fintech* sendiri yang mencoba untuk mendeskripsikan fintech berdasarkan apa yang mereka pengalaman yang mereka rasakan. *Fintech* secara garis besar adalah teknologi yang digunakan untuk mengirimkan solusi finansial. (Anner, 2015)

Fintech juga bukan sekedar menggantikan hal-hal yang ada di belakang layar dengan kecanggihan teknologi tetapi mengganti hampir seluruh kegiatan perusahaan dengan tujuan untuk memaksimalkan kepuasan pelanggan. Seperti yang didefinisikan oleh Value-Stream :

“Fintech is the technology that serve the client of financial institutions, covering not only the back and the middle offices but also the coveted front office that for so long has been human-driven.”

Setelah melihat pendapat dari beberapa referensi jadi *fintech* menurut penulis adalah kemajuan teknologi yang dimanfaatkan secara penuh oleh bidang keuangan untuk memangkas proses yang lama dan menghasilkan peningkatan kepuasan pelanggan.

2.3.2 Jenis *Fintech*

Menurut Otoritas Jasa Keuangan Indonesia, *fintech* yang berkembang di Indonesia dibagi menjadi beberapa sektor. Sektor-sektor tersebut adalah *payment*, *aggregator*, *personal or financial planning*, *crowdfunding*, dan *lending*. OJK juga telah menghitung banyaknya pemain *fintech* ini dan terbanyak adalah dari katagori *payment* dengan persentase sebesar 42,22% dari keseluruhan *fintech* yang berada di Indonesia

Gambar 2.1



Sumber : Otoritas Jasa Keuangan (2017)

DailySocial.id bekerjasama dengan Asosiasi Fintech Indonesia juga mengelompokkan *fintech* menjadi beberapa katagori di antaranya :

1. *Payment*

Bertumbuhnya perusahaan *e-commerce* memicu pula semakin banyak didirikannya startup yang menjadi jembatan penghubung antara *e-commerce* dengan pelanggan, terutama dalam hal sistem pembayaran. Layanan yang disediakan startup untuk *e-commerce* ini disebut dengan layanan *payment gateway*. *Payment gateway* memungkinkan masyarakat memilih beragam metode pembayaran berbasis digital (*digital payment gateway*) yang dikelola

oleh sejumlah *start up*, dengan demikian akan meningkatkan volume penjualan *e-commerce*. *Payment gateway* satu di antaranya adalah iPaymu.

Tabel 2.5

Jenis Fintech : Payment

Jenis Fintech Payment			
Firstpay	Matchmove	gopay	moka
Mimopay	Blockchain.co.id	kartuku	ovo
Ipaymu	Midtrans	cashlez	aino
Mynt	Indomog	kartco	uangelektronik
Dimo	Paymon	uangku	kudo
Esi	Xendit	truemoney	adipay
Sprint	Paper	espay	sepulsa
Omise	sudahtransfer	luno	serbapay
speedcash	Ipay88	mol	kioson
Finnet	faspay	skyebank	easypay
e2pay.co.id	kinerjapay	pundi-pundi	gci
Fusion	kliring	payfazz	pawoon
Intrajasa	paytren	pasarwarga	dealpos
Pasy	balipay	payment	okpay
bebasbayar	Tap	flip	nicepay
ayopop	Doku	wallezz	mcpayment
Tcash	paypro	xltunai	unipin

Sumber : DailySocial (2017)

2. Deposit dan Lending

Peer to peer (P2P) Lending adalah *startup* yang menyediakan platform pinjaman secara *online*. Urusan permodalan yang sering dianggap bagian paling vital untuk membuka usaha, melahirkan ide banyak pihak untuk mendirikan *startup* jenis ini.

Dengan demikian, bagi orang-orang yang membutuhkan dana untuk membuka atau mengembangkan usahanya, sekarang ini bisa menggunakan jasa startup yang bergerak di bidang P2P *lending*. Adalah Uangteman.com salah satu contoh startup yang bergerak di bidang ini. *Startup* ini bertujuan untuk memenuhi kebutuhan *finansial* masyarakat dengan cara cukup mengisi formulir di *website* uangteman.com dalam waktu sekitar 5 menit, dan memenuhi persyaratannya.

Tabel 2.6

Jenis Fintech : Deposit dan Lending

Jenis Fintech Deposit dan Lending			
Dynamic credit	tunaiku	investree	Pinjaman24
Fintegrahamidoin	taralite	Pinjam.co.id	Kreditcepat.id
Gotong royong	igrow	Gradana	amartha
Danacita	tunaikita	danakita	danamas
Mekar	klikacc	kredina	modalku
Rumah	amalan	julo	credy
Cicil	sofis	terbit	crowde
crowdo	disitu	tangbull	kredivo
bostunai	cashindo	alami	efl
gandengtangan	Pendanaan.com	danabijak	kimo
shootyourdream	doctorrupiah	vcard	simplefi
Indogold	ethisgrowd	kredivest	kapitalboost
koinwork	artawana	akulaku	rupiahplus

Sumber : DailySocial.id (2017)

3. *Capital Raising*

Kegiatan penggalangan dana, beramal, dan kegiatan sosial lainnya sekarang sudah bisa pula melalui *start up* yang bergerak dibidang *crowd funding*. Lebih tepatnya, *crowd funding* adalah *start up* yang menyediakan platform penggalangan dana untuk disalurkan kembali kepada orang-orang yang membutuhkan, seperti korban bencana alam, korban perang, mendanai pembuatan karya, dan sebagainya. Penggalangan dana tersebut dilakukan secara *online*. Salah satu contoh *startup crowd funding* terbesar adalah Kitabisa.com. Startup ini menciptakan wadah agar kita bisa membantu sesama dengan cara yang lebih mudah, aman, dan efisien.

Tabel 2.7

Jenis Fintech : Capital Raising

Jenis Fintech Capital Raising	
Wacare.id	aksibersama
Kitabisa.com	akseleran
ideave	adeka

Sumber : DailySocial.id (2017)

4. *Insurance*

Jenis *start up* yang bergerak dibidang *insurance* ini cukup menarik. Karena bisanya asuransi yang kita ketahui selama ini merupakan asuransi konvensional, di mana kita mensisihkan sejumlah uang perbulan sebagai iuran

wajib untuk mendapatkan manfaat dari asuransi tersebut di masa depan, jenis asuransi *start up* tidak semua berjalan demikian.

Tabel 2.8

Jenis Fintech : Insurance

Jenis Fintech Insurance	
rajapremi	Asuransiku.id
pasarpolis	Premikita.com
premiro	futureready
asuransi88.com	bima

Sumber : DailySocial.id (2017)

5. Investment

Saham, forex, reksadana, dan lain sebagainya, merupakan investasi yang sudah tidak asing lagi didengar. *Securities* dapat dikatakan sebagai jenis startup yang menyediakan platform untuk berinvestasi saham secara *online*. Contoh startupnya adalah Bareksa.com. Didirikan pada tanggal 17 Februari 2013 Bareksa.com adalah salah satu *securities startup* terintegrasi pertama di Indonesia yang menyediakan platform untuk melakukan jual-beli reksa dana secara *online*, memberikan layanan data, informasi, alat investasi reksa dana, saham, obligasi, dan lain-lain.

Tabel 2.9
Jenis Fintech : Investment

Jenis Fintech Investment	
Bareksa	centrausaha.com
Stockbit	bibitnomic
Finansialku.com	cekkembali
Jurnal	pajak
Veryfund	brankas
Fundnel	tavest

Sumber : DailySocial.id (2017)

6. Market Provisioning

Pada klasifikasi ini, *Fintech* akan berperan sebagai pembanding produk keuangan, dimana *fintech* tersebut akan mengumpulkan dan mengoleksi data finansial untuk dijadikan referensi oleh pengguna. Klasifikasi ini juga dapat disebut dengan nama *comparison site* atau *financial aggregator*.

Contohnya, jika seorang konsumen ingin memilih produk KPR, platform *fintech* akan menyesuaikan data finansial pribadi konsumen dan memberikan pilihan produk KPR sesuai dengan data pribadi yang dimasukkan. Pilihan ini akan diberikan sesuai dengan keinginan dan kemampuan finansial serta preferensi konsumen.

Tabel 2.10

Jenis Fintech : *Market Positioning*

Jenis Fintech Market Positioning	
cekaja.com	cermati
Aturduit.com	pilih pintar
Sikatabis.com	cek premi
Halomoney	kyck!
Tanihub	peragano
Privyid	kredibel
Cashshield	kreditgogo.com

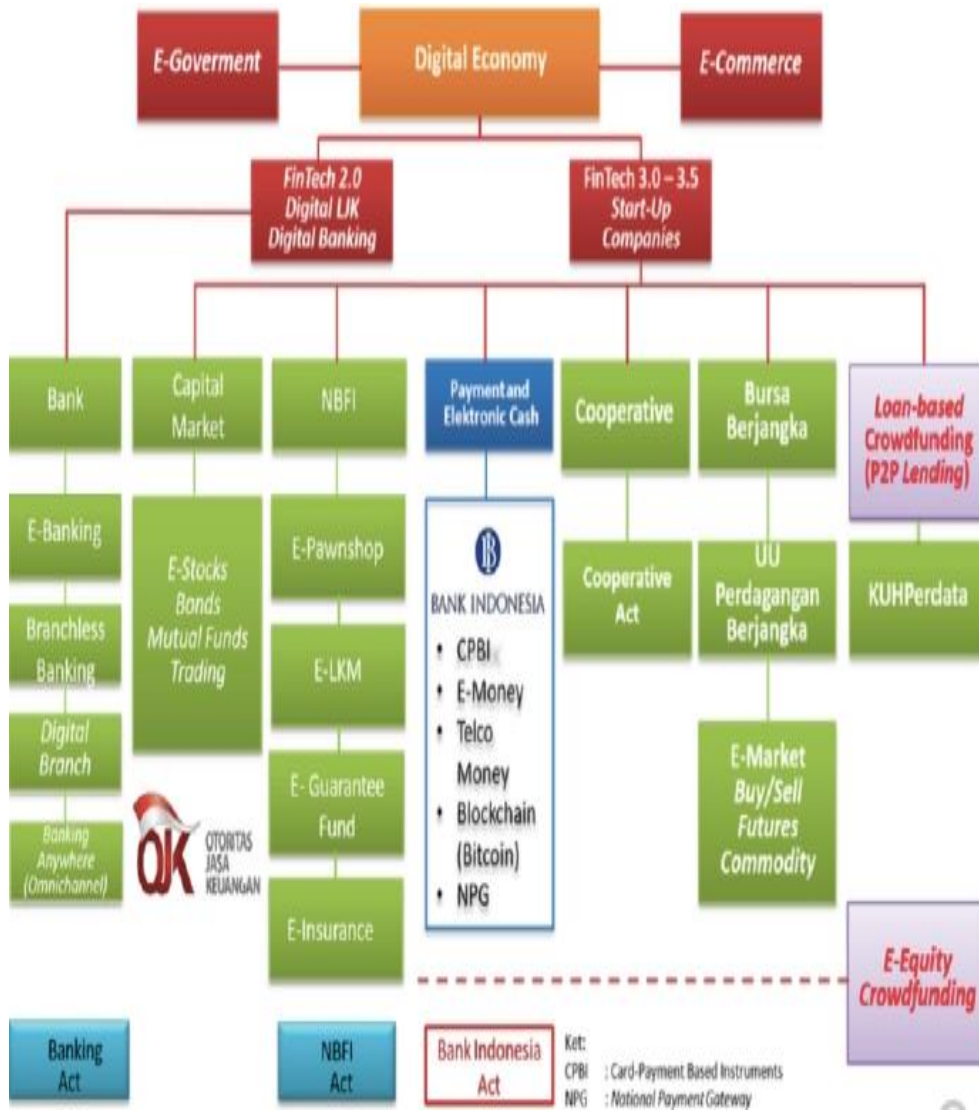
Sumber : DailySocial.id (2017)

2.3.3 Regulasi Fintech

Pemerintah Indonesia mengencarkan visi ekonomi digital Indonesia yang sejalan dengan program *e-government* pemerintah Indonesia. Otoritas Jasa Keuangan juga telah menyiapkan 3 Master Plan Sektor Jasa Keuangan Indonesia yaitu, sebagai kontributif, mengoptimalkan peran sektor jasa keuangan dan mendukung percepatan pertumbuhan ekonomi nasional. Kedua stabil, menjaga stabilitas sistem keuangan sebagai sistem landasan bagi pembangunan yang berkelanjutan. Ketiga, inklusif, membuka akses keuangan sehingga dapat meningkatkan kesejahteraan kalangan masyarakat.

Gambar 2.2

Visi Ekonomi Digital Indonesia



Sumber : Otoritas Jasa Keuangan

Selaku lembaga yang mengawasi bidang keuangan di Indonesia, peraturan yang mengatur tentang fintech diatur dan diterbitkan oleh OJK, selain mengeluarkan peraturan, berikut merupakan upaya dari OJK :

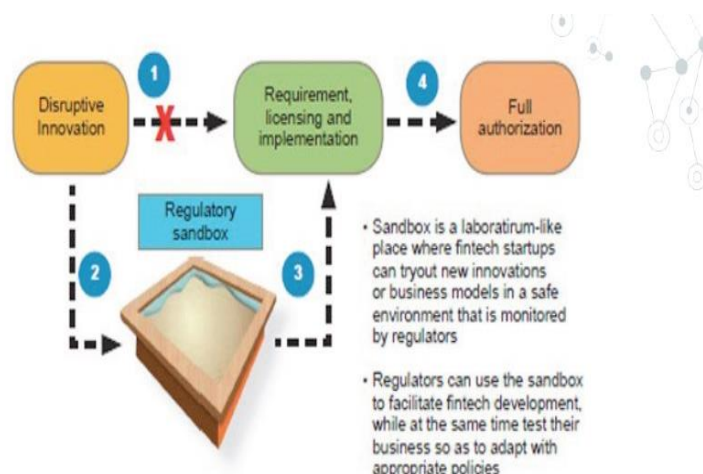
1. Penerbitan Ketentuan

a. *Regulatory sandbox*

Pengaturan model *sandbox* ini dipelopori oleh Inggris dengan nama *regulatory sandbox* atau program uji coba bagi *start-up* FinTech. Maksud dari *sandbox* adalah agar para pelaku FinTech dapat menguji sistem dan bisnisnya dengan rentang waktu antara 6 bulan sampai 12 bulan sebelum bisnisnya dioperasikan secara penuh. Dalam masa uji coba ini, perusahaan FinTech akan didampingi oleh pemerintah secara administrasi hukum dan operasional sistem, sehingga tidak ada aturan yang dilanggar oleh perusahaan FinTech. (Pratama, 2016)

Gambar 2.3

Regulatory Sandbox



Sumber : Bank Indonesia

- b. Penerbitan PJOK No. 77/PJOK.01/2016 tentang Layanan Pinjam Meminjam Langsung Berbasis Teknologi Informasi (LMPUBTI) atau *Peer-to-Peer Lending*.

Gambar 2.4

PJOK LPMUBTI



Sumber: Otoritas Jasa Keuangan (OJK)

- c. OJK akan menyusun ketentuan lainnya (antara lain tentang crowdfunding, digital banking)

2. Pembentukan *Fintech Inovation* hub di OJK :

- a. Koordinasi Lintas Kementrian dan Lembaga.
- b. Pengembangan *industry fintech* yang sesuai kebutuhan masyarakat.
- c. Pengembangan *sandbox* untuk model bisnis *fintech* yang baru dan potensial.
- d. Penyediaan sarana komunikasi (antara lain *website fintech*) antara *regulator* dan *industry fintech*

2.3.4 Prediksi Fintech di Masa Depan

Tahun ini isu yang terkemuka dari *fintech* adalah tentang pertumbuhannya. Industri *fintech* Indonesia mulai mencapai kedewasaan. Ini terlihat dari bagaimana angka pertumbuhan start up yang mulai turun dari di atas 60% sampai ke 30% tahun ke tahun diantara 2016-2017. (DailySocial.id).

Menurut Accenture, ada 2 kemungkinan masa depan fintech yang akan terjadi, pertama adalah *digitally disrupted*. Dilihat dari regulasi utama dan penurunan biaya, bank kalah dari pemain baru yang memberikan produk keuangan yang efektif dan layanan selaras dengan era digital. Bank lebih memilih melanjutkan sebuah produk berbasis pendekatan penjualan daripada memperbaiki pengalaman pelanggan dan akibatnya kurang motivasi untuk menangani aplikasi peninggalan yang telah dibuat. Bank dalam skenario ini bersaing untuk mengurangi *share of walet* sehingga mereka terdegradasi di mata konsumen. Mereka melanjutkan untuk percaya sifat model bisnis mereka dan strategi mereka akan tetap menjadi yang paling sukses.

Kedua adalah *Digitally Reimagined*, yaitu inovasi dipeluk ditingkat model bisnis. Fokusnya membuat hidup pelanggan lebih mudah, bukan lagi pada monopoli aset, dan sumber pendapatan seiring waktu berubah menjadi wawasan pertumbuhan pelanggan. Bank belajar bagaimana caranya untuk menggunakan kolaborasi dengan pendekatan model bisnis fintech untuk mengejutkan dan membuat senang pelanggan. Bank dikategori ini melihat dirinya memiliki keuntungan jangka pendek di bidang infrastruktur dan data pelanggan, tapi tidak ada keuntungan jangka panjang apabila tidak mengubah sistemnya kedalam layanan yang memecahkan masalah konsumen digital.

Harus dingat bahwa Indonesia masih punya beberapa ruang untuk pertumbuhan *fintech* di negara ini dilihat dari banyaknya investasi yang hanya berfokus pada daerah pulau jawa saja, pulau-pulau diluar jawa juga masih bisa menjadi tempat *fintech* untuk terus tumbuh.

Investasi di sektor *fintech* juga terus tumbuh dengan meningkatnya aktivitas investasi dari *international funding* untuk pemain *fintech* Indonesia. Regulasi dari Bank Indonesia dan Otoritas Jasa Keuangan juga terus berlanjut dan menghasilkan pergerakan positif dari regulasi yang dibawa, yang mana fokus utamanya adalah keadaan pasar. Pertumbuhan yang cepat memberikan arti bahwa isu *fintech* tidak dapat dibendung lagi dan baik pemerintah maupun sektor privat harus bekerja sama untuk memperoleh keuntungan untuk semua pihak.

2.4 Hubungan Akuntansi dan Fintech

2.4.1 Organisasi Berbasis Platform

Bisnis Platform adalah bisnis yang berbasis memungkinkan nilai interaksi antara produser eksternal dan pelanggan. Platform ini menggantikan rantai nilai linear ntradisional dengan mengeliminasi *gatekeepers*. Platform menggantikan pipeline karena platform membuka sumber baru dari nilai buat dan supply. (Ersa Triwahyuni, 2017).

Menurut Ersa, ada 4 karakteristik dari bisnis platform yaitu hanya mempunyai aset tetap dengan jumlah sedikit, merekrut hanya beberapa pekerja, *externalize the value creation process*, dan mempunyai ekologi perangkat akunting dari jumlah *like, tag, subscribers, stars*, dan *ranking*.

2.4.2 Pencatatan Akuntansi Organisasi Platform

Saat ini issue tentang akuntansi organisasi platform juga berkembang sejalan dengan meningkatnya perkembangan *fintech* di Indonesia. Perkembangan ini menimbulkan pertanyaan-pertanyaan seperti apakah perusahaan berbasis platform sesungguhnya memiliki aset, mengingat definisi aset yang cukup kaku dalam akuntansi.

Organisasi platform juga memiliki banyak aset tak berwujud yang dikembangkan sendiri. Untuk masalah ini, akuntansi untu sistem evaluasi ebay dan ekosistem yang dibangun oleh gojek adalah salah satu contoh platform infrastructure yang dibangun sendiri dan masih dipertimbangkan untuk bisa diakui sebagai aset tak berwujud. PSAK untuk asept tak berwujud saat ini PSAK 19 membatasi pengakuan aset tak berwujud yang dibangun sendiri kecuali berhasil

memenuhi syarat yang ketat. SAK ETAP tidak bisa mengakui aset takberwujud yang dibuat internal.

2.4.2.1 Valuasi Bisnis Platform

Isu mengenai valuasi ini masih dipertimbangkan apakah masuk dalam ranah akuntan atau dalam ranah penilai. PSAK 68 mengatur bagaimana akuntan mengukur aset nonkeuangan yang menggunakan nilai wajar, misalnya property investasi atau aset biologis. Valuasi suatu bisnis (bukan aset) tidak diatur dalam PSAK. Profesi penilai memiliki keahlian khusus untuk menilai suatu bisnis yang disebut *business valuers*. (Ersa Triwahyuni, 2017)

2.5 Penelitian Sebelumnya

Mengingat penelitian yang dilakukan masih sangat minim, berikut merupakan penelitian terdahulu yang penulis gunakan sebagai referensi penulisan :

Tabel 2.11
Penelitian sebelumnya

No	Peneliti	Judul Penelitian	Tahun
1	Accenture	<i>The Future of Fintech and Banking Digitally Distrupted or Reimagined?</i>	2015
2	DailySocial.id	<i>Indonesia Fintech Report 2016</i>	2016
3	Alexandra MICU	<i>Financial technology and its implementation on Romanian non-banking Capital Market</i>	2016
4	Ekaterina, Anna Ryabova	<i>Fintech Market Development Perspective</i>	2016
5	DailySocial.id	<i>Fintech Report 2017</i>	2017
6	Devananda Ega Saputra	<i>The Evidence of LASIC in Indonesia Financial Technology</i>	2017
7	Andrian Teja	<i>Indonesian Fintech Bussiness: New Innovations or Foster and Collaborate in Bussiness Ecosystem?</i>	2017
8	Wahyu Alimirruchi	<i>Analizing Operational and Financial Performance on The Financial Technology (Fintech) Firm</i>	2017

2.6 Kerangka Pemikiran

Fokus studi pada penelitian ini adalah menemukan faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan perkembangan *financial technology* di Indonesia. Penelitian diawali dengan studi empiris pada literatur (jurnal dan *conference proceedings*) untuk mendapatkan faktor-faktor penentu keberhasilan perkembangan *financial technology*. Dari studi literatur tersebut didapatkan 26 faktor.

Terdapat 6 jenis *financial technology* yang berkembang di Indonesia, yaitu *payment, deposit and lending, capital raising, investment, insurance dan market positioning*. Dari keenam faktor tersebut penulis akan membuat peringkat faktor

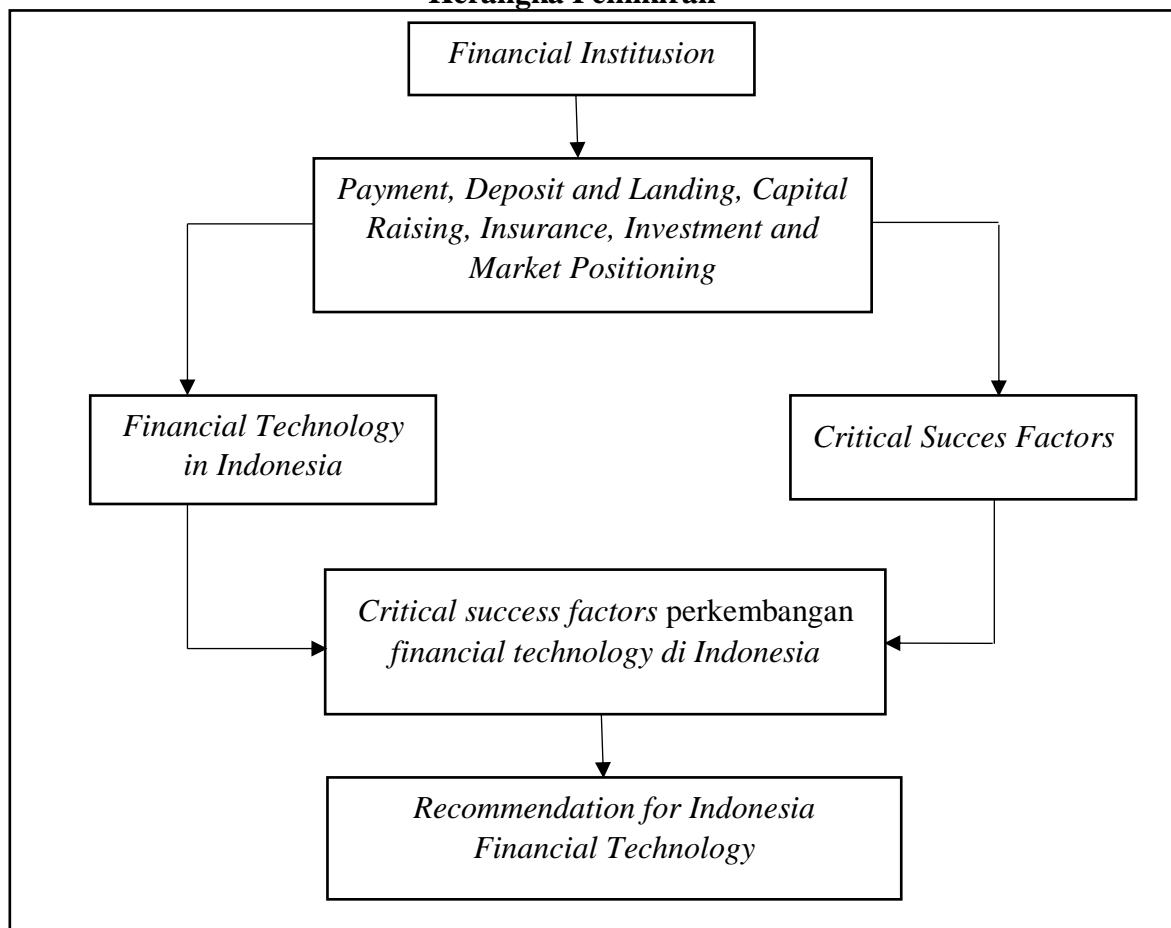
mana yang dirasa paling berperan penting dalam perkembangan *financial technology* di Indonesia.

Faktor yang sudah ditemukan dalam studi literature sebelumnya akan di gunakan untuk menjadi rekomendasi bagi *financial technology company* yang akan atau sedang bermain dipasar Indonesia.

Secara garis besar kerangka pemikiran penelitian ini bisa digambarkan dengan gambar berikut ini :

Gambar 2.5

Kerangka Pemikiran



2.7 Proposisi Penelitian

Berdasarkan kajian dan kerangka pemikiran, maka proposisi penelitian dirumuskan sebagai berikut:

1. Pengalaman pelanggan merupakan salah satu faktor dari perkembangan *financial technology* di Indonesia.
2. Perkembangan teknologi dan internet merupakan salah satu faktor dari perkembangan *financial technology* di Indonesia.
3. Budaya organisasi merupakan salah satu faktor dari perkembangan *financial technology* di Indonesia.
4. Pendanaan merupakan salah satu faktor dari perkembangan *financial technology* di Indonesia.
5. Peraturan pemerintah merupakan salah satu faktor dari perkembangan *financial technology* di Indonesia.