

Kalangan pelaku fintek memerangi kemapanan sistim keuangan yaitu perbankan. Kalau juga kalangan industri keuangan bisa keluar dari kemapanannya, maka suatu kemapanan yang dinamis tentunya tidak lagi dikatakan suatu kemapanan. Lantas untuk apa diganggu dan oleh siapa?

(Artikel ini telah dimuat di Infobank, Edisi April, 2019)

Kebebasan dalam arti apapun yang melekat pada pengelola fintech menurut saya menjadikan kehadirannya semakin mengganggu.

Banyak sekali aplikasi-aplikasi disukai masyarakat luas. Mulai dari sekedar coba-coba, dan mulai banyak yang sudah semakin percaya sehingga menjadi pelanggan.

Kehadiran *fintech* yang barangkali baru berusia kurang lebih lima tahun nampaknya tidak bisa dipungkiri sebagai pendatang baru yang dijuluki sebagai pengganggu (*disruption*). Mengapa predikat tersebut diberikan, menurut hemat saya selain karena motifnya juga karena kebebasannya. Motif para pencetus *start up application*-termasuk *fintech* tentunya, adalah menghilangkan sebuah kemapanan. Pengertian kemapanan memang tidak jelas. Hanya dapat dijelaskan bahwa tujuannya adalah ingin ada alternatif layanan keuangan dalam arti luas diluar perbankan atau lembaga keuangan yang ada.

Berkaitan kebebasan mungkin bisa dipersempit menjadi lebih bebas. Intinya adalah mereka bisa berkreasi apa saja terkait aplikasi keuangan tanpa harus mengikuti ketentuan yang ketat seperti halnya bank dan lembaga keuangan lainnya.

Mengapa para pelaku *fintech* cenderung lebih agresif memasuki bagian bisnis perbankan, karena selain potensi nasabahnya, juga perbankan khususnya, identik sebuah perlambang suatu kemapanan. Semua transaksi keuangan selalu melalui perbankan. Dikesankan seolah-olah tidak akan tergantikan dan adanya ketergantungan. Dengan pemikiran seperti ada asumsi bahwa ketika layanan dan peranan bank tidak efisien, maka dampaknya adalah ke masyarakat luas khususnya nasabah. Mengapa istilah *banking disruption* menjadi populer, karena yang dilakukan oleh pengelola *fintech* menawarkan layanan jasa keuangan alternatif kepada masyarakat, baik yang sudah maupun belum menjadi nasabah bank.

Masalah lebih bebasnya pengelola *fintech*, tentunya lebih mudah dijelaskan dan diterima. Membuat aplikasi dirumah atau dimana saja, kemudian disajikan di Apple Store (IOS Base) maka semua orang bisa menggunakannya. Berbeda untuk kalangan industri keuangan khususnya perbankan, pengertian lebih bebas belum terlihat. Otoritas yang mengatur bank selalu membuat persyaratan-persyaratan tertentu apabila suatu bank akan memperkenalkan alternatif produk dan jasanya. Mungkin hanya kasus saja, ketika banyak dikeluhkan bahwa birokrasi semacam perijinan sering kali andil dalam proses. Paling tidak pasti lebih lama jika

dibandingkan dengan para pelaku fintech dalam berkreasi dan inovasi. Memang ada beberapa persyaratan yang harus dipenuhi tetapi belum dapat dikategorikan menghambat.

Kebebasan dalam arti apapun yang melekat pada pengelola *fintech* menurut saya menjadikan kehadirannya semakin mengganggu. Banyak sekali aplikasi-aplikasi disukai masyarakat luas. Mulai dari sekedar coba-coba, dan mulai banyak yang sudah semakin percaya sehingga menjadi pelanggan. Aplikasi P2P (*peer to peer lending*) misalnya, peranan mereka awalnya adalah hanya mempertemukan kalangan yang mempunyai surplus dana dengan yang memerlukannya. Dalam implementasinya banyak yang juga berperan layaknya sebuah bank yaitu mengumpulkan atau memobilisasi dana yang kemudian digunakan untuk pinjaman. Padahal seharusnya pengelola *fintech* hanya sebatas aplikasi yang mempertemukan penjual dengan pembeli yang mempunyai dana dengan yang memerlukan dana. Tanpa melakukan peran sebagai intermediasi seperti halnya bank.

Ketika semua mengetahui bahwa ada sekitar 2 milyar orang di seluruh dunia yang tidak memiliki rekening bank, justru pengelola fintech mampu menyediakan opsi yang lebih kreatif dan gesit untuk berpartisipasi dalam jasa keuangan

(Anne Srader, 2019).

Karena lebih bebas berkreasi dan belum terlalu diatur, nampaknya kehadiran *fintech* selain ada kesan mengganggu, juga merubah model bisnis yang mapan serta perilaku masyarakat khususnya nasabah. Perannya sebagai penyedia aplikasi banyak memberikan kemudahan dan merubah bisnis model yang sudah mapan. Ketika kita ingin makan gado-gado awalnya kita harus datang ke restoran. Dengan aplikasi seperti Go Send misalnya, cukup dilakukan dirumah. Pesan melalui aplikasi di seluler, kemudian gado-gado sudah diantar kerumah. Pengelola aplikasi seperti Tokopedia, eBay dan Amazon bisa mempertemukan pembeli dan penjual tanpa mereka harus mempunyai toko atau pusat pembelanjaan (*shopping center*). Tidak harus punya *air line* dengan aplikasi seperti Traveloka dan tiket.com, bisa menyediakan layanan penjualan tiket. Punya pesawat bisa mempertemukan orang yang akan membeli tiket. Masih banyak lagi aplikasi-aplikasi lainnya yang tersedia yang telah merubah perilaku pembeli dan penjual.

Tren Fintech

Dalam perkembangannya ternyata *fintech* semakin banyak dan bisa diterima oleh masyarakat. Terlepas adanya *fintech* yang abal-abal dan ilegal, nampaknya tidak mengurangi animo masyarakat untuk menggunakannya. Menurut Anne Sraders (2019) *fintech* bisa dilakukan siapa saja baik perusahaan maupun perorangan, sepanjang aplikasinya menggunakan internet dan perangkat seluler selalu ada peminatnya. Banyak produk *fintech* yang memang dirancang untuk menghubungkan keuangan konsumen melalui teknologi untuk kemudahan penggunaannya, baik untuk transaksi personal maupun *business-to-business* (B2B). Dengan kelebihan yang dimiliki oleh para pelaku *fintech* utamanya dalam hal kebebasan, maka yang semula dianggap tidak mungkin justru terjadi dan disambut dengan baik oleh masyarakat luas.

Dengan tren yang semakin sulit diperkirakan, maka rumor mengambil alih peranan perbankan awalnya dianggap mustahil. Sebab pemikiran yang logis pada saat itu menganggap kehadirannya *fintech* masih dianggap hanya bagian dari sebuah kreatifitas yang tidak akan bertahan lama. Ketika semua mengetahui bahwa ada sekitar 2 milyar orang di seluruh dunia yang tidak memiliki rekening bank, justru pengelola *fintech* mampu menyediakan opsi yang lebih kreatif dan gesit untuk berpartisipasi dalam jasa keuangan (Anne Srader, 2019). Para pengelola *fintech* dalam kenyataannya mampu menciptakan peluang kepada konsumen untuk melakukan akses langsung kedalam kehidupan finansial mereka melalui teknologi yang mudah digunakan. Sekali lagi, sepanjang ada internet dan seluler apa saja menjadi bisa dilakukan. Kendala mahal nya harga seluler dan internet sudah tidak signifikan karena semakin banyak

penjual (penawaran) yang akan menurunkan harga. Maka berlakulah hukum Say, yang menyatakan bahwa penawaran akan menciptakan permintaan dengan sendirinya.

Membuat aplikasi berbasis *fintech* semakin lama menjadi murah. Alami saja, karena sudah seperti merakit sebuah PC. Ide yang mahal adalah kontennya baik dari sisi tampilan, fungsi, kecepatan dan tentunya kemudahan aksesnya. Menurut Anne Srader (2019) ada beberapa *fintech* yang nampaknya akan menjadi tren di tahun 2019 atau bahkan berlanjut antara lain; Crowdfunding Platforms, Blockchain dan Cryptocurrency, Mobile Payments, Insurance, Robo Advising dan Budgeting Application. Sementara Patrick Szakiel (2018) lebih memilih yang akan menjadi tren yaitu Artificial Intelligence, Robotic Process Automation dan Mobile Payments. Dari tren tersebut ada beberapa yang nampaknya perlu mendapatkan perhatian lebih lanjut yaitu;

Pertama, CP (*crowdfunding platforms*) utamanya Kickstarter, Patreon dan GoFundMe. Ketiga jenis CP tersebut memungkinkan pengguna internet dan aplikasi untuk mengirim atau menerima uang dari orang lain di sebuah platform, dan telah memungkinkan individu atau bisnis untuk mengumpulkan dana dari berbagai sumber semua di tempat yang sama. Dengan demikian untuk apa harus pergi ke bank tradisional untuk mencari pinjaman, karena bisa langsung pergi ke investor untuk mendukung proyek atau pengembangan perusahaannya. Saat ini aplikasi-aplikasi tersebut masih terbatas dikalangan dana keluarga dan teman serta dan yang berasal dari para simpatisan. Namun perkembangan CP telah berlipat ganda selama bertahun-tahun.

Kedua, *mobile payments* (MP) yang awalnya sudah menjadi ranahnya industri perbankan. Penggunaan MP sudah semakin merakyat baik melalui bank maupun perusahaan *fintech*. Fenomena saat ini nampaknya semua orang selain semakin banyak memiliki seluler juga menggunakannya untuk transaksi kapan saja dan dimana saja (*mobile*). Dengan menggunakan teknologi yang semakin canggih, layanan *mobile payment* memungkinkan konsumen untuk menukar uang dan pembayaran secara *online*. Misalnya aplikasi pembayaran populer Venmo. Dilain pihak Apple dan Alibaba sudah masuk dalam bisnis pembayaran seluler dengan Apple Pay atau Alipay. Tren ini nampaknya tidak bisa dibendung dan sangat berpeluang berlari lebih cepat lagi. Memang mereka tidak sendirian karena banyak kalangan perbankan yang juga menyediakan layanan *mobile payment*. Kondisi yang memberikan keuntungan bagi masyarakat karena mereka mempunyai pilihan alternatif. Tetapi secara bisnis lebih memberikan peluang bagi para pengusaha *fintech* untuk lebih cepat melakukan inovasi. Teknologi yang digunakan mungkin sama. Namun dalam pengelolaannya berbeda secara signifikan karena *mobile payment* bagi bank hanya salah satu bentuk layanan, tetapi bagi pengusaha *fintech* justru menjadi bisnis intinya.

Ketiga, banyak aplikasi *fintech* yang sudah merambah ke bisnis yang dilakukan oleh kalangan industri asuransi. Mungkin juga sama juga cara berfikir para pencetus *fintech* mengapa harus masuk kedalam bisnis asuransi. Bisa jadi mereka juga beranggapan bahwa keberadaan industri asuransi juga sebuah kemapanan yang harus dirubah. Sama halnya yang terjadi di industri perbankan. Kehadiran *fintech* dalam bisnis asuransi juga mulai mengganggu, dengan intensitas gangguannya yang semakin meningkat. Misalnya kehadiran sejenis aplikasi Insurtech yang mencakup mulai dari asuransi mobil hingga asuransi rumah dan perlindungan data. Aplikasi Insurtech semakin banyak menarik dana, misalnya *start up* asuransi Oscar Health yang mampu mendapatkan dana sekitar 165 juta US pada bulan Maret 2018. Indikasi lainnya perusahaan keuangan Credit Karma yang menurut Forbes mampu mendapatkan dana sekitar 4 milyar

US\$. Sebenarnya dari sisi besaran belumlah mengganggu. Namun ketika kebebasan mereka tetap menjadi keunggulan, maka gangguan terhadap perusahaan asuransi tentunya tidak boleh dipandang sebelah mata.

Keempat, kehadiran aplikasi Robo Advising (RA) ternyata juga telah mengganggu sektor manajemen aset dengan memberikan rekomendasi aset berbasis algoritma dan manajemen portofolio yang telah terbukti dapat meningkatkan efisiensi dan menurunkan biaya. Hal tersebut terjadi sejak munculnya teknologi yang lebih maju yang dapat menganalisis berbagai opsi portofolio. Sampai saat ini sudah banyak lembaga keuangan telah beradaptasi untuk menawarkan layanan pemberian nasihat *robot online*, termasuk misalnya perusahaan seperti Charles Schwab dan Vanguard. Lebih dari itu sudah banyak juga aplikasi murah dan minimum seperti Robinhood atau Acorns, yang memungkinkan siapa saja bisa berinvestasi dari mana saja dengan berbagai kemudahan.

Kelima, hadirnya jenis aplikasi Budgeting Apps (BA), yang membantu dengan mudah cepat memberikan solusi anggaran bagi konsumen baik perorangan maupun perusahaan. Aplikasi penganggaran seperti Intuit Mint dapat membantu konsumen melacak pendapatan, pembayaran bulanan, pengeluaran, dan lainnya melalui seluler mereka. Data menunjukkan bahwa jenis aplikasi tersebut meskipun belum begitu populer ternyata telah tumbuh secara eksponensial dalam popularitas selama bertahun-tahun. Sebelum adanya aplikasi terkait anggaran, konsumen harus mengerjakan segala sesuatu mulai dari membuat anggaran, mengumpulkan cek, atau memeriksa lembar catatan hanya sekedar untuk melacak keuangan mereka. Selain ribet, menyita waktu dari sisi manajerial tidak seharusnya dilakukan sendiri. Namun sejak adanya berbagai aplikasi anggaran, konsumen dapat dengan mudah dan efisien melacak pendapatan, pengeluaran, dan alat penganggaran lainnya yang telah merevolusi cara konsumen berpikir tentang uang mereka.

Kelima, hadirnya jenis aplikasi Budgeting Apps (BA), yang membantu dengan mudah cepat memberikan solusi anggaran bagi konsumen baik perorangan maupun perusahaan. Aplikasi penganggaran seperti Intuit Mint dapat membantu konsumen melacak pendapatan, pembayaran bulanan, pengeluaran, dan lainnya melalui seluler mereka. Data menunjukkan bahwa jenis aplikasi tersebut meskipun belum begitu populer ternyata telah tumbuh secara eksponensial dalam popularitas selama bertahun-tahun. Sebelum adanya aplikasi terkait anggaran, konsumen harus mengerjakan segala sesuatu mulai dari membuat anggaran, mengumpulkan cek, atau memeriksa lembar catatan hanya sekedar untuk melacak keuangan mereka. Selain ribet, menyita waktu dari sisi manajerial tidak seharusnya dilakukan sendiri. Namun sejak adanya berbagai aplikasi anggaran, konsumen dapat dengan mudah dan efisien melacak pendapatan, pengeluaran, dan alat penganggaran lainnya yang telah merevolusi cara konsumen berpikir tentang uang mereka.

Bagaimana Menyikapinya

Ulasan yang disampaikan diatas hanyalah sebagian kecil fenomena betapa *fintech* tetap dapat melaju lebih cepat dan seolah tanpa hambatan. Bebas berkreasi barangkali menjadi pelindungnya. Menghalangi kreatifitas jelas suatu kemunduran dalam berfikir apapun alasannya. Kalau yang disajikan dalam ulasan merupakan fenomen di negara lain, tentunya bukan berarti suatu saat akan juga masuk ke Indonesia. Sepanjang aplikasinya berbasis seluler dan ada di Apple Store (IOS) dan Play Store (Android) akan sangat mudah diunduh oleh siapapun dan di negara manapun termasuk Indonesia.

Seringkali kita berfikir secara linear. Manakala sebuah kemapanan terusik, maka kesimpulan pertama yang akan diambil bahwa tidak mungkin bank yang keberadaannya sudah ratusan tahun lebih akan hilang. Jangankan hilang, sekedar dinyatakan kalah bersaing saja masih dalam katagori yang agak janggal. Bahwa dengan konsolidasi perbankan akan mengurangi jumlah bank tentunya bukan berarti peluang memberikan layanannya berkurang. Pertanyaan strategisnya adalah apakah bank dan asuransi merasa semakin terganggu atau tidak. Agak naif sekiranya mengatakan sama sekali tidak terganggu. Demikian juga sikap otoritas. Namun kalau membaca kertas kerja dari Bank for International Settlements (BIS) edisi Maret 2018, memberikan kejelasan adanya tren baru. Dalam kertas kerja tersebut diulas dan dikaji kemungkinan bank sentral mengeluarkan semacam uang digital (*cryptocurrencies*) seperti Bitcoin. Menurut hemat saya kertas kerja tersebut akan terus berlanjut pembahasannya, sehingga merubah pola fikir yang linear. Padahal ketika Bitcoin mulai populer, hampir seluruh

*Seringkali kita
berfikir secara linear.
Manakala sebuah kemapanan
terusik, maka kesimpulan pertama
yang akan diambil bahwa tidak
mungkin keberadaan bank yang
sudah ratusan tahun lebih eksis
akan hilang.*

Sebebas-bebasnya bagi kalangan lembaga keuangan rasanya akan lebih baik ketimbang memberikan kebebasan kepada pelaku start up. Meskipun tentunya tidak semua pelaku start up adalah jelek, abal-abal dan illegal. Pilihan sebebas bebasnya sesuatu yang harus dikaji kembali.

bank sentral di dunia bersikap sama, bahwa tidak mungkin mereka akan tetap eksis dalam jangka panjang. Ada benarnya. Hanya saja yang harus diingat adalah bahwa kemajuan dan inovasi teknologi selalu tetap eksis.

Saya berpendapat BIS sangat realistis dan rasional dalam menyikapi membanjirnya uang digital. Kalau *cashless society* menjadi sebuah tujuan, maka untuk apa menggunakan transaksi uang tunai berupa uang kertas? Bukankah indikator tunggal dari *cashless society* itu adalah semakin sedikit transaksi tunai? Demikian juga

jargon inklusi keuangan yang harus digalakan karena masih besarnya masyarakat yang belum terjangkau oleh layanan perbankan. Lalu ketika sebuah aplikasi berbasis seluler dan internet bisa mengjangkaunya, sementara bank tidak melakukan yang sama, maka pertanyaannya melalui pendekatan apa bank mensukseskan program inklusi keuangan?

Meyikapi tren *fintech* yang semakin tidak bisa dibendung dampak gangguannya, mungkin ada baiknya mulai difikirkan berkaitan dengan suatu pilihan. Membiarkan kalangan *fintech* tetap bebas berkreasi disatu pihak, dan dilain pihak juga memberikan kemudahan dan kebebasan bagi kalangan industri keuangan seperti bank, asuransi dan lembaga keuangan lainnya yang juga diberikan kesempatan yang sama. Ini pilihan yang netral karena kedua belah pihak sama-sama diberikan kesempatan. Pilihan lain yang mungkin bisa juga dipilih adalah dengan mengatur perusahaan *fintech* berbasis keuangan, diatur sama halnya dengan mengatur bank misalnya. Ini juga pilihan yang sama-sama memberikan kesempatan untuk bersaing secara sempurna.

Pilihan lain yang bisa dilakukan adalah memberikan sedikit kebebasan yang lebih banyak kepada kalangan lembaga keuangan untuk berinovasi melalui layanan berbasis aplikasi. Sebebas-bebasnya bagi kalangan lembaga keuangan rasanya akan lebih baik ketimbang memberikan kebebasan kepada pelaku *start up*. Meskipun tentunya tidak semua pelaku *start up* adalah jelek, abal-abal dan illegal. Pilihan ini tentunya tidak sebebas bebasnya. Minimalnya kalangan lembaga keuangan yang sudah ada dalam pengawasan OJK sudah lebih banyak bisa diidentifikasi. Bisa dipilah mana yang diberikan layanan lebih cepat dan mana yang tidak. Dengan pendekatan ini sama artinya menghilangkan gangguan kepada industri lembaga keuangan, khususnya perbankan. Tinggal misinya saja berbeda. Kalangan pelaku *fintech* memerangi kemapanan yaitu perbankan, maka kalangan perbankan melakukan perubahan suatu kemapanan. Tentunya kemapanan yang dinamis tidak lagi dikatakan kemapanan. Lantas untuk apa diganggu?