

SINERGI BANK SYARIAH DAN FINANCIAL TECHNOLOGY (FINTECH) DI INDONESIA

Latar Belakang

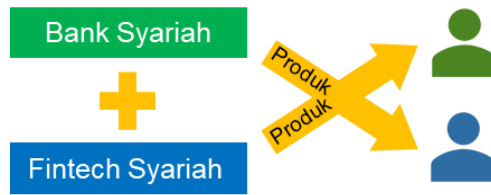
Pertumbuhan jumlah pengguna internet di Indonesia selama 3,5 tahun terakhir mengalami pertumbuhan sebesar 64,01 juta jiwa atau 48,24%, yaitu dari sebesar 132,70 juta jiwa pada tahun 2016 menjadi sebesar 196,71 juta jiwa pada Juni 2020. Sementara itu, berdasarkan hasil survey penetrasi pengguna internet Indonesia diketahui bahwa pada tahun 2016 jumlah pengguna internet di Indonesia mencapai sebesar 132,70 juta jiwa (APJII, 2017). Dalam perkembangan teknologi di dunia perbankan, teknologi finansial (Fintech) adalah teknologi yang masih mendominasi sampai saat ini. Dunia perbankan berpeluang untuk berkembang kearah yang lebih positif melalui kolaborasi atau sinergi dengan perkembangan Fintech, khususnya dengan Fintech yang beroperasi dan berfokus dalam penyediaan jasa pinjaman, pembiayaan dan penyediaan modal. Potensi pasar yang masih sangat terbuka luas yang dapat dilayani oleh adanya sinergi antara perbankan dengan Fintech adalah masyarakat yang belum terakses oleh layanan perbankan (*unbankable*). Adapun kalangan masyarakat *unbankable* yang membutuhkan akses permodalan tersebut, mayoritas merupakan para pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM).

Pola Sinergi Antara Bank Syariah dan Fintech Dalam Pengembangan UMKM di Indonesia

Kerjasama antara Bank Syariah dan Fintech Syariah dapat dilakukan melalui beberapa skema, yaitu diantaranya sebagai berikut :

1. Kerjasama dengan skema *cross selling*, yaitu kerjasama antara Bank Syariah dengan Fintech Syariah dimana pihak Bank Syariah dapat menjual produk atau jasa layanan yang dimilikinya kepada nasabah dari Fintech Syariah dan begitu juga untuk sebaliknya. Fintech Syariah diwajibkan oleh OJK untuk memiliki rekening penampungan (*escrow account*) di Bank Syariah. Hal tersebut dilakukan guna mendukung penerapan prinsip syariah dalam semua aspek kegiatan operasional Fintech. Dari kerjasama *escrow account* tersebut dapat membantu mengembangkan ekosistem ekonomi syariah di Indonesia melalui *cross selling* atau penjualan produk melalui mitra kerja sama. Kerjasama dengan skema ini saat ini telah berjalan dan banyak terjadi antara

pihak perbankan dengan Fintech. Adapun skema *cross selling* ini seperti yang disajikan pada gambar berikut ini.



Gambar 5.

Skema *Cross Selling*

2. Kerjasama dengan skema pembiayaan penerusan (*channelling*) dan pembiayaan bersama (*joint financing*) dapat dilakukan antara Bank Syariah dengan Fintech Syariah, yaitu :

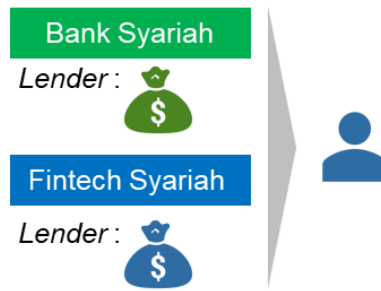
a. Kerjasama dengan skema *channelling*, dimana Bank Syariah menjadi pemberi pinjaman pada Fintech. Jadi Bank Syariah dalam hal ini akan bertindak sebagai *lender* (investor) pada Fintech, sedangkan Fintech Syariah bertugas untuk mencari calon peminjam (*borrower*). Risiko yang timbul dari kegiatan ini berada pada pihak yang memiliki dana (Bank Syariah), sedangkan pihak Fintech Syariah hanya bertindak sebagai pengelola dan memperoleh imbalan atau *fee* dari pengelolaan dana tersebut. Adapun skema *channelling* ini seperti yang disajikan pada gambar berikut ini.



Gambar 6.

Skema *Channelling*

b. Kerjasama dengan skema *joint financing*, yaitu sumber dana (*lender*) untuk pembiayaan pada Fintech Syariah harus berasal dari Bank Syariah dan pihak lain, yaitu dapat berasal dari *lender* lainnya seperti perorangan maupun perusahaan. Risiko yang timbul dari pembiayaan bersama (*joint financing*) tersebut, menjadi beban masing-masing pihak secara proporsional sesuai dengan besaran dana yang dikeluarkan. Adapun skema *joint financing* ini seperti yang disajikan pada gambar berikut ini.



Gambar 7.

Skema *Joint Financing*

3. Kerjasama dengan skema *referral* dapat dilakukan dengan cara, sebagai berikut :
 - a. Fintech melakukan pencarian calon nasabah untuk ditawarkan pembiayaan dari Bank. Bank akan menyalurkan pembiayaannya kepada nasabah tersebut secara langsung sesuai dengan ketentuan dan persyaratan yang berlaku di Bank. Fintech dapat berperan pada skema tersebut karena Fintech memiliki aplikasi yang dapat diakses oleh masyarakat melalui sistem elektronik, sehingga informasi dapat lebih cepat, mudah dan efektif tersebar dibandingkan dengan melalui *outlet* Bank yang area jangkauannya juga relatif terbatas. Adapun skema *referral* Fintech ini seperti yang disajikan pada gambar berikut ini.



Gambar 8.

Skema *Referral Fintech*

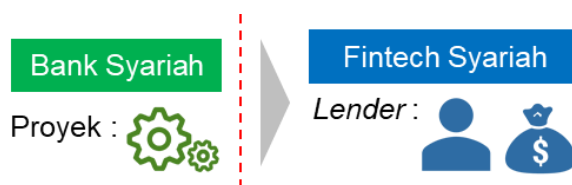
- b. Pada saat calon nasabah yang telah mengajukan pinjamannya ke Bank tetapi karena terdapat ketentuan dan persyaratan Bank yang tidak terpenuhi, maka Bank akan menginformasikan kepada calon nasabah tersebut bahwa terdapat Fintech yang dapat mencarikan pinjaman. Calon nasabah tersebut dapat mendaftar terlebih dahulu di Fintech tersebut untuk dapat dicarikan calon pemodal (*lender*) oleh Fintech. Dalam skema ini, Bank hanya mmemberikan referensi kepada calon nasabah untuk mengajukan pinjaman di Fintech tersebut. Adapun skema *referral* Bank ini seperti yang disajikan pada gambar berikut ini.



Gambar 9.

Skema Referral Bank

4. Kerjasama dengan skema *shadow investor* atau investor bayangan. Dalam skema tersebut, Bank Syariah menawarkan proyek pembiayaan melalui Fintech Syariah kepada *lender*. Namun, dalam penawaran tersebut Fintech Syariah tidak menginformasikan kepada *lender* bahwa proyek pembiayaan tersebut dimotori oleh Bank Syariah. Dengan skema tersebut, sumber pendanaan didapatkan dari *lender* yang terdaftar pada Fintech Syariah. Adapun, pemilik proyek yang akan dibiayai merupakan nasabah dari Bank Syariah terkait. Imbal hasil bagi Fintech Syariah didapat dari *fee lender*, sementara Bank Syariah akan mendapatkannya dari pemilik proyek. Adapun skema *shadow investor* ini seperti yang disajikan pada gambar berikut ini.



Gambar 10.

Skema Shadow Investor

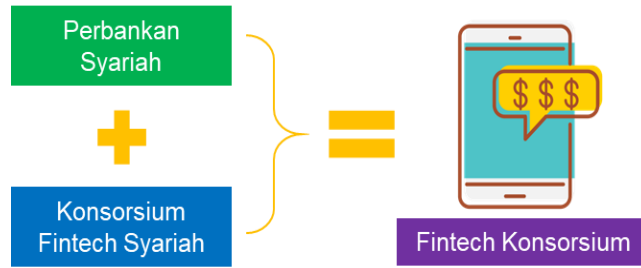
5. Kerjasama dengan skema *outsourcing platform* yang merupakan kerjasama antara Bank Syariah dengan Fintech Syariah yang hampir mirip dengan skema *shadow investor*, perbedaannya hanya terletak pada informasi yang lebih terbuka kepada *lender* mengenai Bank Syariah sebagai promotor pembiayaan tersebut. Adapun skema *outsourcing platform* ini seperti yang disajikan pada gambar berikut ini.



Gambar 11.

Skema Outsourcing Platform

6. Kerjasama dengan pengembangan Fintech ataupun platform pembiayaan digital dengan mengakuisisi Fintech Syariah atau secara kolektif bersama Perbankan Syariah dan Fintech Syariah membentuk konsorsium Fintech. *Lender* dapat langsung membiayai proyek yang ditawarkan melalui Fintech dari Perbankan Syariah atau konsorsium. Adapun skema akuisisi atau konsorsium Fintech ini seperti yang disajikan pada gambar berikut ini.



Gambar 12.

Skema Akuisisi atau Konsorsium Fintech