

“P2P Lending: Wujud Baru Inklusi Keuangan”

oleh Reynold Wijaya

Koordinator Satgas P2P Lending Asosiasi FinTech Indonesia
dan CEO & Co-Founder Modalku

Munculnya perusahaan keuangan berbasis teknologi (*fintech*) dalam bidang pinjaman dana (*peer-to-peer* (P2P) *lending*) semakin mendapatkan perhatian publik dan regulator (Otoritas Jasa Keuangan dan Bank Indonesia). Para pelaku dalam ekosistem keuangan berharap P2P Lending dapat menjadi salah satu solusi bagi terbatasnya akses bagi layanan keuangan di tanah air dan mewujudkan inklusi keuangan melalui sinerginya dengan institusi-institusi keuangan dan perusahaan-perusahaan teknologi lainnya.

Model Bisnis dan Potensi P2P Lending Fintech di Indonesia

P2P Lending adalah sebuah *platform* teknologi yang mempertemukan secara digital peminjam (UKM) yang membutuhkan modal usaha dengan pemberi pinjaman yang mengharapkan *return* yang kompetitif.

P2P Lending memiliki keunggulan khas yaitu dapat menjalankan fungsi *interface* melalui pendanaan di luar neraca (*off-balance sheet*). Layanan P2P Lending juga lebih fleksibel dan dapat mengalokasikan modal atau dana hampir kepada siapa saja, dalam jumlah nilai berapa pun, secara efektif dan transparan, serta dengan bunga yang ringan.

Layanan keuangan seperti P2P Lending sangat relevan dan menjadi angin segar bagi Indonesia yang masih bekerja keras menyelesaikan sejumlah pekerjaan rumah; **pertama**, Indonesia masih perlu meningkatkan taraf inklusi keuangan masyarakatnya. Asosiasi FinTech Indonesia melaporkan masih ada 49 juta UKM yang belum *bankable* di Indonesia yang umumnya disebabkan karena pinjaman modal usaha mensyaratkan adanya agunan. P2P Lending dapat menjembatani UKM peminjam yang layak/*credit worthy* menjadi *bankable* dengan menyediakan pinjaman tanpa agunan.

Kedua, Indonesia harus menyiasati tidak meratanya ketersediaan layanan pembiayaan. Di Indonesia, 60% layanan pembiayaan masih terkonsentrasi di Pulau Jawa. Karena menggunakan teknologi, P2P Lending mampu menjangkau hampir siapa saja, di mana pun, secara efektif dan efisien.

Ketiga, terdapat kesenjangan pembiayaan pembangunan sebesar Rp 1.000 triliun setiap tahun. Saat ini institusi keuangan yang ada hanya mampu menyerap kebutuhan sekitar Rp 700 triliun dari total kebutuhan sebesar Rp 1.700 triliun tiap tahunnya. P2P Lending menawarkan *overhead* yang rendah, dengan *credit scoring* dan algoritma yang inovatif, untuk dapat mengisi kebutuhan besar akan pembiayaan tersebut.

Potensi-potensi tadi menunjukkan bahwa P2P Lending sejatinya merupakan esensi dari inklusi keuangan, yang mampu membuka segmen baru perekonomian, khususnya kepada lapisan masyarakat Indonesia yang belum terjangkau oleh institusi keuangan yang ada saat ini.

Tren Pertumbuhan dan Kerja Sama Global

P2P Lending terbukti berkembang sangat pesat dalam waktu singkat dan berhasil mengelola transaksi dengan nilai yang signifikan seperti terlihat di Cina, Amerika Serikat dan Inggris berikut ini:

P2P lending, proven concept globally

			
Market size	~US\$ 150B	~US\$ 12B	~US\$ 4B
Year started	2007 ¹	2006 ²	2005 ³
Major players	    	   	  

1. Year PPDai was founded; 2. Year Lending Club was founded; 3. Year Zopa was founded; 4. Lending Club, Yirendai; 5. Prosper, Lufax, CRF, Dianrong
Source: Industry reports, Company analysis, Shanghai Daily, Business Insider, Crunch Base

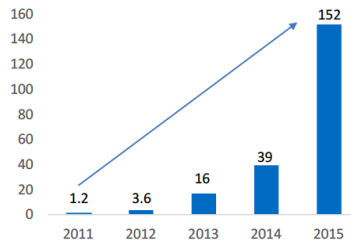
© Modalku. Private & Confidential

Belajar dari berbagai studi kasus di negara-negara lain, potensi *P2P Lending* terbukti dapat dioptimalkan melalui kolaborasi dengan perbankan. Misalnya, Cina memiliki ekosistem UKM yang dinamis dan perlu didukung layanan pembiayaan. Di lingkungan seperti ini, perusahaan-perusahaan *P2P Lending* tumbuh pesat dalam 5 tahun terakhir dan jumlah perbankan di Cina secara progresif meningkat dua kali lipat.

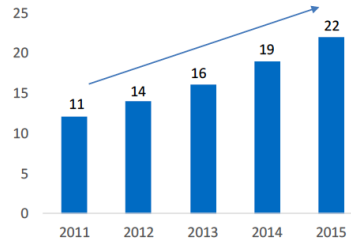
Sebagai salah satu pionir *P2P Lending*, “Modalku” dan perusahaan saudaranya “Funding Societies” di Singapura dan Malaysia pun telah berhasil mengikat kerja sama dengan beberapa bank ternama seperti Bank Sinarmas, DBS dan RHB.

P2P & Banks, growing together in China

While P2P Lending grew phenomenally...
China P2P Lending Volume (USD Billion)



...Bank lending doubled over the same period
China Bank Lending Volume (USD Trillion)



In China and other emerging markets, P2P Lending & Banks play complementary roles

P2P & Banks, complement each other if done right

Best Case Scenario

	Banks	P2P Lending
Duration of Loan Products	Long (2+ years)	Short (<2 years)
Target Customers	Prime Borrowers with strong credit rating	Credit-worthy borrowers outside or within the banking system
Operational strengths	Offline distribution channel, transactions via banking system & operational scale	Technology, innovative credit assessment & electronic transactions

Indonesia Perlu Kebijakan yang Matang

Meski memiliki potensi yang besar, *P2P Lending* juga perlu diatur secara hati-hati. Peran regulator sangat dibutuhkan untuk mendorong ekosistem usaha yang sehat. Perlu kebijakan yang lebih matang terkait syarat-syarat pendirian dan operasi *fintech*, proses penciptaan inovasi layanan yang aman bagi nasabah, dan penciptaan kompetisi yang sehat. Pelaku usaha *P2P Lending*, melalui Asosiasi FinTech Indonesia, sangat mendukung arah kebijakan yang pro pelaku dan pengguna.

Demi menjaga keamanan, penetapan syarat pemilikan modal yang cukup tinggi (di atas Rp 20 miliar) menjadi penting sebagai mekanisme seleksi sekaligus *quality control* usaha karena *P2P Lending* adalah *platform* yang bersifat *capital intensive* dan sekaligus *scalable*.

Peneliti Eksekutif Senior Departemen Pengembangan Kebijakan Strategis OJK, Dr. Hendrikus Passagi, kerap menekankan bahwa penyelenggara layanan ini perlu memiliki kapasitas dan kepiawaian dalam memitigasi risiko demi perlindungan konsumen serta untuk membela kepentingan nasional.

Perusahaan *P2P Lending* wajib memastikan keamanan dana publik, keamanan data publik, dan menjaga kesehatan serta kemampuan keuangan masyarakat khususnya dengan memberikan suku bunga yang wajar.

Sementara dalam aspek perlindungan kepentingan nasional, perusahaan *P2P Lending* harus dapat mencegah risiko pencucian uang, pembiayaan terorisme, dan mengantisipasi gangguan stabilitas sistem keuangan. Oleh karenanya pihak penyelenggara/penyedia layanan ini tidak boleh menyentuh dana konsumen dan wajib menggunakan *escrow* serta *virtual account*.

Meski *P2P Lending* merupakan 'bayi baru' dalam ekosistem keuangan dan pertumbuhannya juga perlu didukung berbagai kebijakan baru, namun layanan ini diyakini akan berkembang secara progresif dan dapat menjadi bagian dari solusi untuk mencapai Indonesia yang makmur dan sejahtera.