

DITERBITKAN OLEH:



Bankers Update

BULETIN
IKATAN
BANKIR
INDONESIA
Vol. 39/2022

Panen *Fee Based* dari Konsep

WHOLESALE OPEN BANKING



Eki Tisna Amijaya

PT Bank Mandiri (Persero) Tbk

Wholesale Open Banking



Saat ini, informasi asimetris sering terjadi secara *real* dalam kehidupan manusia. Contoh yang sering kali kita temui yaitu menerima telepon dari nomor yang tidak dikenal dan terbetik keinginan untuk mengetahui identitas dari sang penelpon.

Jalan singkat pemenuhan ketimpangan informasi tersebut telah tersedia melalui beragam aplikasi dari pihak ketiga untuk *smartphone* kita. Aplikasi ini, yang sering dibungkus dengan fitur *spam blocker*, juga secara otomatis dapat menampilkan nama dari nomor telepon tidak dikenal tersebut. Hal ini memudahkan kita untuk menerima atau menolak jika tidak berkenan. Belakangan diketahui lah “kesaktian” dari aplikasi sejenis yang ternyata bekerja dengan mengumpulkan data-data *phonebook* penggunaannya dan menyebarkannya dengan prinsip data *sharing*. Dalam dunia perbankan, prinsip data *sharing* mirip dengan konsep *Open Banking* dimana sinergi berbagai institusi dengan bank bertumpu pada prinsip berbagi data nasabah. Bagaimana sejatinya konsep *Open Banking* ini?

Data Dua Sisi

Berbicara soal data, kita seperti terjebak euforia bahwa data adalah sumber harta karun baru. Sering sekali orang umum dan kalangan profesional menyeru bahwa data adalah emas hitam yang apabila penggunaannya benar maka akan menjadi bentuk pendapatan baru bagi institusi pemilik data. Padahal, luput dari benak khalayak bahwa data juga ibarat benda mati yang bersifat netral. Data dapat digunakan untuk hal positif contohnya menebak perilaku masa depan berdasarkan pola masa lalu. Sebaliknya, data dapat dimanfaatkan untuk hal yang merugikan misalnya aktivitas peretasan yang mengancam privasi. Yang terakhir ini kemudian dipagari berbagai peraturan seperti UU No. 11 tahun 2008 tentang Informasi dan Transaksi Elektronik, Permenkominfo No. 20 tahun 2016 tentang Perlindungan Data Pribadi dalam Sistem Elektronik, serta SEOJK No.14/SEOJK.07/2014 tentang Kerahasiaan dan Keamanan Data dan/atau Informasi Pribadi Konsumen.

Dari sekian banyak institusi pengepul data, perbankan adalah entitas yang sering disasari sebagai gudang data. Kita mesti mengakui bahwa gudang data nasabah perbankan tidaklah semasif di tempat lainnya seperti data kependudukan yang dimiliki oleh Kementerian Dalam Negeri

ataupun Komisi Pemilihan Umum (KPU). Akan tetapi, beberapa fakta menggembirakan seperti tingkat inklusi perbankan di Indonesia dengan populasi penduduk dewasa terukur 49% (76 juta orang) dan 25% dari populasi tersebut juga memiliki rekening bank digital, cukup menegaskan bahwa data nasabah memegang peranan penting bagi institusi perbankan untuk menambah celengan keuntungan korporasi. Kondisi tersebut menuntut bank untuk dapat berevolusi misalnya dengan mengadopsi konsep Open Banking yang bertumpu pada bisnis eksplorasi data.

Konsep Open Banking

Konsep *rocket science* yang populer enam tahun kebelakang adalah “Open Banking”. Derap langkah *Open Banking* bermula dari Eropa tepatnya Inggris tahun 2015, tetapi idenya sendiri telah lama dicetuskan dari seberang Atlantik melalui konsep “Open Innovation by Henry Chesbrough”, Henry adalah seorang Profesor Bisnis Manajemen *University of California (UCLA)*. Dengan kata lain, konsep *Open Banking* merupakan turunan dari *Open Innovation* itu sendiri. Jika *Open Innovation* dalam dunia bisnis dan korporasi berarti “*a paradigm that assumes firms can and should use external ideas as well as internal ideas, and internal and external paths to market, as the firms look to advance their technology*”, maka *Open Banking* berdiri di atas pemikiran bahwa data yang dimiliki oleh sebuah perbankan tidak melulu bersifat rahasia tetapi terbuka kemungkinannya untuk dapat dipertukarkan serta mengalir antar institusi dengan bantuan teknologi⁵.

Menyelami lebih dalam *Open Banking*, bank dapat membagikan data nasabah yang dimilikinya ke pihak ketiga atas izin dari si pemilik data yaitu nasabah sendiri. Sebagai ganti untung atas kerelaan tersebut, pihak ketiga membayar biaya langganan kepada bank. Komunikasi, akses, serta pergerakan data dilakukan melalui kanal terenkripsi dari pihak ketiga menuju bank. Permintaan akses ini tidak akan terjadi tanpa *consent* dari nasabah sendiri. Nasabah memberikan persetujuan tersebut tentu berlandaskan motif pribadi kepada pihak ketiga. Sebagai contoh ketika nasabah berkesempatan memilih penawaran pinjaman dari perusahaan *financial technology (fintech)* melalui perbandingan tingkat suku bunga ataupun penawaran komersial biasa dari sebuah produsen produk konsumtif.

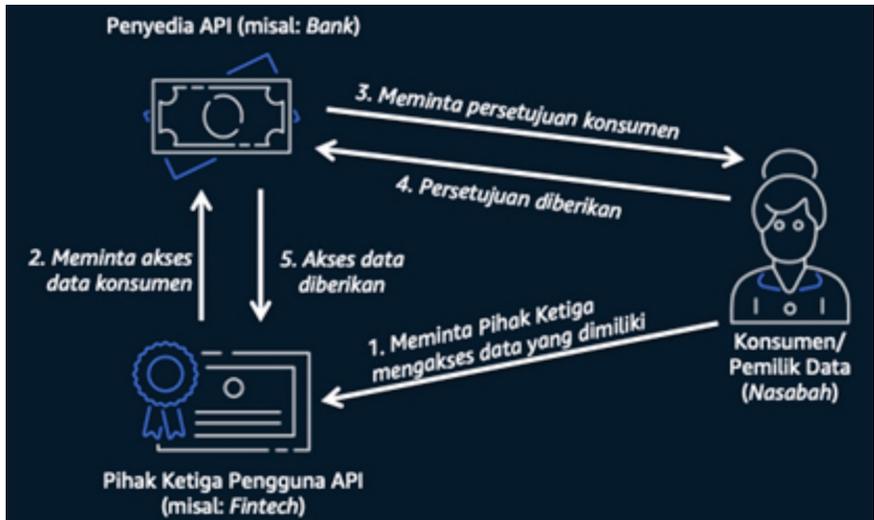
¹ 51 Persen Penduduk Dewasa Indonesia Masih Belum Punya Rekening Bank - Bisnis Liputan6.com

² Penggunaan Perbankan Digital 2021 - finder Indonesia

³ Open banking - Wikipedia

⁴ Chesbrough, Henry William (1 March 2003). *Open Innovation: The new imperative for creating and profiting from technology*. Boston: Harvard Business School Press ISBN 978-1578518371

⁵ When Open Innovation comes to banking - BNP Paribas (group.bnpparibas)



Gambar 1. Ekosistem Open Banking (disadur dari Amazon.com⁸)

Keuntungan bagi bank yaitu berupa kreasi sumber pendapatan baru yang dipungut dari pihak pengakses data nasabah dalam bentuk *subscription fee*. Pendapatan baru berupa *fee based income* yang dipanen dari konsep ini dapat dikenakan per sambungan, per nominal transaksi, atau per periode tergantung kebijakan dan posisi tawar Bank.

Dari sisi nasabah, konsep *Open Banking* diyakini sangat berguna bagi nasabah retail maupun wholesale karena dapat mengoreksi ekuilibrium harga ataupun tarif. Penyebabnya *Open Banking* membuka banyak titik penawaran dari pihak ketiga sekaligus meningkatkan jumlah permintaan dari nasabah. Secara alamiah besarnya suku bunga, *processing fee*, atau biaya lainnya yang di-charge oleh Bank terhadap nasabahnya kembali ke ekuilibrium harga pasar. Berbeda dengan konsep konvensional dimana nasabah harus mencari sendiri informasi seakan buta harga. *Efficiency is the key!*

Retail? No. Wholesale? Yes!

Pelanggaran Privasi!!

⁸ Solusi Open Banking dengan AWS untuk Lembaga Keuangan Bank | Blog AWS Indonesia (amazon.com)

Ya, dari kacamata data perbankan retail, penulis sependapat bahwa konsep *Open Banking* ini adalah sesuatu yang berbahaya jika diterapkan serampangan. Namun, anggapan itu berangkat dari asumsi bahwa nasabah retail akan terganggu privasinya apabila datanya disebar. Belum lagi kualitas data nasabah retail atau perorangan yang tampaknya masih terlalu "kotor" untuk diolah karena sistem kependudukan di Indonesia yang masih semi disiplin.

Berpijak dari fakta di atas, sebagai langkah awal aplikasi *Open Banking* di Indonesia, penulis berpendapat hal itu dapat bermula dari eksplorasi data nasabah *wholesale* yang berorientasi pada data Badan Usaha dan Perusahaan. Penulis berkeyakinan bahwa bentuk korporasi, terutama level besar dan menengah, telah menyusun rapi profil datanya. Mengapa? karena Bank sendiri diwajibkan secara aturan untuk melakukan proses *Know Your Customer* (KYC) kepada nasabah *wholesale* lebih detail dan mendalam daripada segmen retail, baik ketika proses penyimpanan dana maupun pemberian kredit. Dari fakta ini, penulis beropini bahwa konsep *Open Banking* lebih cocok diterapkan dalam nasabah *wholesale* dimana pemilik data memberikan persetujuannya ketika terdapat pihak ketiga yang ingin mengetahui profil dirinya. Secara ad interim, konsep ini mempunyai probabilitas lebih tinggi untuk sukses dalam bisnis *wholesale* ketimbang retail.

Opini tersebut ditentagai fakta bahwa di Indonesia terdapat 4 bank pionir dari *Open Banking* yaitu: Bank Rakyat Indonesia (BRI), Bank Central Asia (BCA), Bank Negara Indonesia (BNI), dan Bank Mandiri. Secara kebetulan empat bank tersebut adalah bank yang memiliki lini bisnis pelayanan kepada nasabah korporasi yang signifikan dan sudah berpengalaman mengepul data nasabah *wholesale* bertahun – tahun untuk berbagai kepentingan sehingga terbentuklah Big Data. Dimata penulis, *intangible asset* data jumbo inilah yang menjadi biang sukses para Bank tersebut menjadi bidan atas lahirnya *Open Banking* di Indonesia. Kesiapan internal bank adalah kuncinya.

Aktualisasi *Wholesale Open Banking* misalnya sebuah vendor penyedia layanan telekomunikasi yang ingin menawarkan produknya dengan sistem piutang, maka vendor ini dapat mengakses data Bank apabila terdapat nasabah *wholesale* Bank yang berminat akan layanannya tetapi di lain sisi diragukan *worthiness*-nya. Vendor tersebut dapat dengan mudah mengetahui apakah kemampuan bayar calon customer-nya ini mencukupi, tentu saja dengan balas jasa *fee* yang dipanen oleh Bank.

Sebagai kesimpulan, konsep *Open Banking* di Indonesia dapat dimulai dari terbukanya akses data nasabah-nasabah *wholesale* dengan faktor pendukung berupa kerapian dan akurasi data itu sendiri. Dalam masa yang tidak lama lagi, konsep *Open Banking* akan terimplementasi sempurna di Indonesia dan pintu masuk yang tepat untuk menerapkan ide tersebut adalah melalui nasabah *wholesale*.

Telah Terbit

Daftar Buku Ikatan Bankir Indonesia

Rp. 80.000,00 Rp. 80.000,00 Rp. 78.000,00 Rp. 68.000,00 Rp. 115.000,00 Rp. 88.000,00 Rp. 75.000,00 Rp. 72.000,00 Rp. 150.000,00 Rp. 115.000,00



Rp. 108.000,00 Rp. 88.000,00 Rp. 88.000,00 Rp. 90.000,00 Rp. 99.000,00 Rp. 98.000,00 Rp. 65.000,00 Rp. 85.000,00 Rp. 115.000,00 Rp. 80.000,00



Rp. 95.000,00 Rp. 105.000,00 Rp. 105.000,00 Rp. 99.800,00 Rp. 108.000,00 Rp. 115.000,00 Rp. 89.000,00 Rp. 84.000,00 Rp. 128.000,00 Rp. 125.000,00



PROFIL IBI

Ikatan Bankir Indonesia (IBI) berdiri pada 12 Desember 2005 sebagai hasil merger antara Institut Bankir Indonesia dengan Bankers Club Indonesia. Pendirian tersebut disaksikan oleh Gubernur Bank Indonesia dan Menteri Keuangan RI. Visi IBI adalah menjadi asosiasi profesi bankir di Indonesia yang memberikan manfaat bagi anggotanya dalam bidang pengembangan profesi, praktik perbankan yang sehat, dan penerapan tata kelola yang baik untuk membantu pemerintah mengembangkan ekonomi nasional yang kuat melalui 6 kegiatan utama: (i) Menyatakan bankir dari seluruh bank yang beroperasi di Indonesia; (ii) Meningkatkan profesionalisme dan integritas bankir; (iii) Membantu para anggota; (iv) Menyediakan sertifikasi kompetensi profesi bagi para anggota; (v) Menjadi mitra profesional bagi otoritas perbankan dan pemerintah untuk mewujudkan sistem perbankan yang sehat; dan (vi) Mewujudkan anggota yang disiplin melalui Kode Etik Bankir Indonesia.

PROFIL LSPP

Lembaga Sertifikasi Profesi Perbankan (LSPP) didirikan oleh IBI, Perbanas, Himbara, Asbisindo, Asbanda, dan Perbarindo pada tahun 2006 di bawah lisensi Badan Nasional Sertifikasi Profesi (BNSP). LSPP menyediakan sertifikasi untuk 9 unit kompetensi yaitu Manajemen Risiko, Audit Internal, *General Banking*, *Treasury Dealer*, *Compliance*, *Funding and Services*, *Operations*, *Credit* and *Wealth Management*. Sertifikasi kompetensi yang dikelola oleh LSPP meliputi 3 aspek yang ditentukan oleh BNSP yaitu Pengetahuan, Keahlian, dan Perilaku, untuk menghadapi tantangan industri modern perbankan. Sejak 2008 sampai dengan 2017, LSPP telah mensertifikasi tidak kurang dari 144.000 bankir dari seluruh bank di Indonesia.

IKATAN BANKIR INDONESIA

Menara IBI Lantai 2
 Jl. Fatmawati No. 2-4 Jakarta 12430,
 Cilandak - Jakarta Selatan
 Phone : (+62) 21 75901547 ext.: 203
 Email : sekretariat@ikatanbankir.or.id
www.ikatanbankir.or.id

Bankers Update merupakan buletin yang diterbitkan secara periodik oleh Bidang Riset, Pengkajian, dan Publikasi dan Bidang komunikasi Ikatan Bankir Indonesia.

Bankers Update BULETIN IKATAN BANKIR INDONESIA