



## STRATEGI BPR DALAM MENGHADAPI GEMPURAN FINTECH

Nyoman Rajendra Kumara<sup>1</sup>, I Gusti Ngurah Putra Suryanata<sup>2</sup>

<sup>1</sup>Undiknas Graduate School

Email: [nyoman.rajendra@gmail.com](mailto:nyoman.rajendra@gmail.com)

<sup>2</sup>Undiknas Graduate School

Email: [ngurahputrasuryanata@undiknas.ac.id](mailto:ngurahputrasuryanata@undiknas.ac.id)

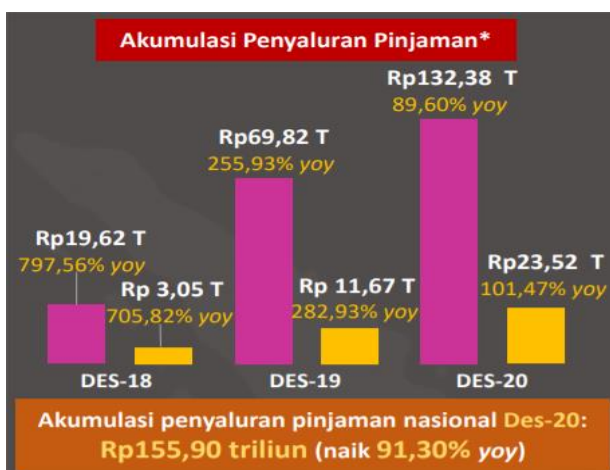
ARTICLE INFO	ABSTRACT
<p><b>Keywords:</b> Fintech, BPR, Strategy</p> <p><b>Kata Kunci:</b> Fintech, BPR, Strategi</p> <p><b>How to cite:</b> Kumara, Nyoman Rajendra., Suryanata, I Gusti Ngurah Putra. (2023). Strategi BPR Dalam Menghadapi Gempuran Fintech. JMM UNRAM, 12(1), 46-52</p> <p><b>DOI:</b> 10.29303/jmm.v12i1.744</p> <p>Dikumpulkan : 19 Oktober 2022 Direvisi : 2 Januari 2023 Dipublikasi : 13 Februari 2023</p>	<p>Rural Banks (BPR) are banks that carry out business activities conventionally or based on syariah principles which in their activities do not provide services in payment traffic. The activities of BPRs are much narrower than those of commercial banks because BPRs are prohibited from accepting demand deposits, foreign exchange and insurance activities. The role of BPR has a significant contribution to the economy in Indonesia. Based on the Indonesian Banking Statistics released by the OJK, the number of rural banks in Indonesia continues to decline. On the other hand, the development and growth of Fintech (Financial Technology) is very fast. The rapid growth of fintech is because this service offers various advantages to make financial transactions more effective and efficient. Based on this, there is an imbalance between the growth of BPR compared to the growth of fintech in Indonesia. Both BPR management and shareholders must anticipate changes and challenges to the BPR business going forward. This study uses a qualitative method by conducting in-depth interviews with BPRs and fintech representatives. The results of the research can be used as a reference both by shareholders and BPR management so that they can continue to survive and grow</p> <p>Bank Perkreditan Rakyat (BPR) melaksanakan kegiatan usaha secara konvensional atau berdasarkan prinsip syariah yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran. Kegiatan BPR jauh lebih sempit jika dibandingkan dengan kegiatan bank umum karena BPR dilarang menerima simpanan giro, kegiatan valas dan per asuransian. Peran BPR memiliki kontribusi yang cukup besar dalam roda perekonomian di Indonesia. Berdasarkan Statistik Perbankan Indonesia yang dikeluarkan oleh OJK, jumlah BPR di Indonesia terus mengalami penurunan. Di sisi lain, perkembangan dan pertumbuhan Fintech (Financial Technology) sangatlah pesat. Pesatnya pertumbuhan fintech karena menawarkan berbagai macam kelebihan untuk menjadi kan transaksi keuangan lebih efektif dan efisien. Berdasarkan hal tersebut, terjadi ketidak seimbangan antara pertumbuhan BPR dan fintech di Indonesia. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan melakukan wawancara</p>

	<p>secara mendalam kepada pengurus BPR dan perwakilan fintech untuk dapat di jadikan acuan baik oleh pemegang saham dan pengurus BPR agar dapat terus bertahan dan tumbuh. Hasil penelitian ini mengungkapkan fakta bahwa BPR dan fintech haruslah bekerjasama dengan memaksimalkan potensi masing – masing sehingga mampu mengisi kekurangan yang ada sebelumnya</p>
	<p>Copyright © 2023. Nyoman Rajendra Kumara, I Gusti Ngurah Putra Suryanata. All rights reserved.</p>

### 1. PENDAHULUAN

Bank Perkreditan Rakyat (BPR) merupakan Bank yang melaksanakan kegiatan usaha secara konvensional atau berdasarkan prinsip syariah yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran (ojk.go.id). Kegiatan BPR jauh lebih sempit jika dibandingkan dengan kegiatan bank umum karena BPR dilarang menerima simpanan giro, kegiatan valas dan per asuransian. Peran BPR memiliki kontribusi yang cukup besar dalam roda perekonomian di Indonesia.

Berdasarkan Statistik Perbankan Indonesia yang dikeluarkan oleh OJK, jumlah BPR di Indonesia terus mengalami penurunan. Dari sebanyak 1.633 di tahun 2016, jumlah BPR terus mengalami penurunan hingga menjadi 1.506 pada posisi Desember 2020 dan terus menurun mejadi 1.497 BPR per Maret 2021 dan sebanyak 133 kantor berada di Bali.



Fintech (Financial Technology) merupakan inovasi pada industri keuangan yang memanfaatkan teknologi. Fintech Lending (peer to peer lending) merupakan layanan yang menyediakan pinjam meminjam uang yang berbasis teknologi. Layanan ini merupakan suatu kemajuan dalam bidang keuangan yang memungkinkan peminjam dan pemberi pinjaman tidak perlu bertemu secara langsung (ojk.go.id). Perkembangan dan pertumbuhan Fintech (Financial Technology)

sangatlah pesat. Sampai dengan Desember 2020 total jumlah penyelenggara fintech lending yang terdaftar di OJK adalah sebanyak 149 perusahaan. Pesatnya pertumbuhan fintech dikarenakan layanan ini menawarkan berbagai macam kelebihan untuk menjadi kan tranaksi keuangan lebih efektif dan efisien (Margaretha, 2015). Potensi pasar fintech yang sangat besar membuat banyak masyarakat mendirikan start up fintech. Ketidakseimbangan tersebut membuat posisi BPR semakin terjepit, ditambah dengan adanya ketentuan POJK Nomor 5/POJK. 03/20215 tentang modal inti minimum yang harus di penuhi oleh setiap BPR yaitu sebesar Rp. 6 milyar di tahun 2024. Untuk itu, perlu di ketahui tantangan dan peluang BPR serta mempersiapkan strategi terbaik dalam menghadapi gempuran fintech. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui tantangan dan peluang BPR serta

mempersiapkan strategi - strategi yang akan dan telah di gunakan oleh pengurus BPR di Bali guna menghadapi serangan gempuran fintech.

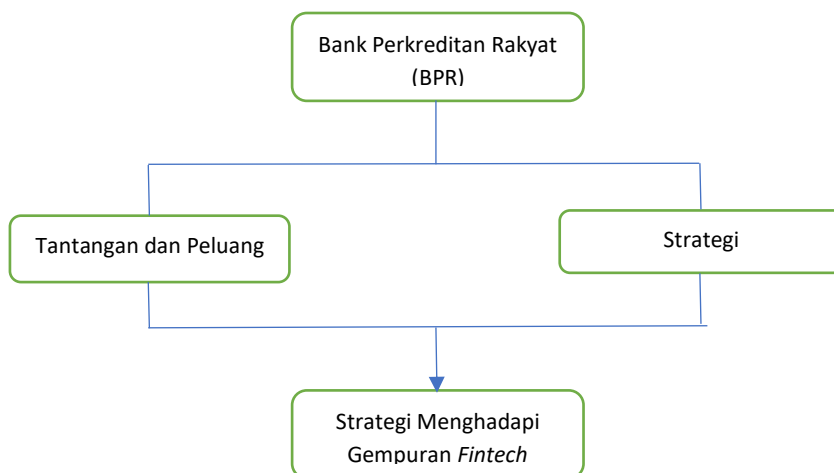
**2. TINJAUAN PUSTAKA**

Bank adalah Badan Usaha yang menghimpun dana masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kembali kepada masyarakat dalam bentuk kredit dalam rangka meningkatkan taraf hidup masyarakat. secara umum Bank Umum memiliki 3 fungsi yaitu *agent of trust* (agen kepercayaan), *agent of equity* (agen ekuitas / permodalan) dan *agent of development* (agen pembangunan). Bank Perkreditan Rakyat adalah Bank yang secara konvensional atau berdasarkan prinsip syariah melaksanakan kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran.

*Fintech* merupakan inovasi pada industri keuangan dengan memanfaatkan penggunaan teknologi. *Fintech* sendiri merupakan suatu sistem yang dibangun guna menjalankan mekanisme transaksi keuangan yang spesifik. Faktor pendorong pengguna *fintech* antara lain karena *fintech* memiliki kemudahan dalam fiturnya, adanya pengaruh sosial serta keamanan sistem yang terjamin (Sari & Septyarini, 2018). Sampai dengan 25 Oktober 2021, total jumlah penyelenggara *fintech peer-to-peer lending* yang terdaftar dan berizin di OJK adalah sebanyak 104 penyelenggara (Financial Technology - P2P Lending, 2021).

Digital marketing merupakan media untuk membangun *brand image* dari suatu perusahaan untuk lebih memperkenalkan produk dan jasanya guna mendukung fungsi penjualan. Menurut Ryan (2009:31) dalam (Fika et al., 2020) dimensi dari pemasaran digital dari sisi promosi sebagai bagian dari bauran pemasaran (4P) yaitu: Website, Optimasi Mesin Pencari (SEO), Periklanan berbasis klik pencarian berbayar (pay per click), Pemasaran Afiliasi dan kemitraan strategis, hubungan masyarakat online, jejaring sosial, email pemasaran, manajemen hubungan konsumen. Manajemen strategi merupakan suatu tindakan dan keputusan yang menghasillkan formulasi dan implementasi guna mencapai tujuan suatu perusahaan dari rencana yang telah di rancang. Menurut Ritonga, (2020, p.18) dalam perencanaan strategi terdapat 3 (tiga) tahap penting yang tidak mungkin untuk dilewatkan oleh perusahaan ketika merencanakan strategi yaitu: Perumusan strategis, perencanaan tindakan dan implementasi.

Berdasarkan konsep diatas maka di susunlah kerangka koseptual untuk mengetahui strategi dan langkah langkah apa yang perlu di dilakukan guna menghadapi serbuan *fintech* terhadap lembaga keuangan perbankan khususnya BPR:



### 3. METODE PENELITIAN

Penelitian ini merupakan studi eksplorasi dengan menggunakan pendekatan kualitatif dari desain penelitian studi kasus. Metode kualitatif digunakan karena peneliti ingin mendapatkan informasi lebih langsung dari sumber data dengan melakukan wawancara mendalam secara langsung dengan pengurus BPR di Bali melalui zoom meeting ataupun bertemu secara langsung. Metode penelitian yang digunakan adalah dengan pendekatan kualitatif dengan teknik pemilihan sample purposive sampling. Lokasi penelitian adalah di kantor BPR yang masuk dalam 15 BPR dengan asset terbesar di Bali. Adapun alasan dari pemilihan BPR tersebut adalah karena BPR tersebut menguasai 75% asset BPR di Bali dan cukup baik secara rasio keuangan meskipun adanya gempuran dari berbagai lembaga *fintech*. Wawancara pada awalnya akan dilakukan kepada BPR yang masuk dalam 15 BPR dengan asset terbesar di Bali yang mewakili masing - masing daerah di Bali seperti Tabanan, Badung dan Gianyar. Teknik ini akan dipadukan dengan teknik *snowball* yang akan terus menambah informannya sampai dengan informasi jenuh. Wawancara akan dilakukan secara mendalam tidak terstruktur maupun semi terstruktur untuk menggali apa yang sesungguhnya sedang terjadi dan untuk memahami sikap partisipan untuk menghadapinya

### 4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Sebagian besar responden mengetahui teknologi digital dan pelan - pelan pasti akan mengarah kesana. Rata rata responden juga sudah menerapkan pemasaran menggunakan teknologi digitalisasi meskipun masih banyak proses operasional yang dilakukan secara manual. Hal ini umumnya karena keterbatasan anggaran yang dimiliki oleh masing - masing BPR. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian Ashari & Nugrahanti, (2020) yang menyebutkan bahwa dari 3 dari 5 kategori pengembangan infrastruktur Teknologi Informasi BPR hanya berada pada kategori "cukup" sedangkan sisanya adalah "kurang".

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan kepada 3 BPR (Informan 1, 2 dan 3) dan 1 lembaga *fintech* (Informan 4), ditemukan bahwa munculnya *fintech* merupakan tantangan yang cukup serius bagi BPR. Sebagian besar pihak BPR tidak menyadari hal tersebut, hal ini karena customer dan pangsa pasar dari peminjam kredit tersebut saat ini adalah dari segmen milenial.

*Kelihatannya memang punya segmen yang berbeda beda. kita sendiri ga boleh mengesampingkan fintech. Karena mereka akan lebih gampang mengambil market, karena market BPR saat ini adalah 70% segmen milenial (Informan 1).*

*Kedua perusahaan ini memiliki segment yang sama. Namun masing masing memiliki kelebihan yang di tonjolkan yaitu BPR memiliki database yang luas sedangkan fintech memiliki teknologi yang lebih terdepan dalam mendapatkan calon debitur (Informan 2)*

Hal ini sejalan dengan data laporan OJK (OJK, 2022) tentang statistis *fintech* per Bulan Maret 2022 yaitu total peminjam kredit di *fintech* terbesar adalah dari kategori umur 19 - 34 tahun yaitu sebesar Rp. 8.613.327 rekening. Karena kedua lembaga ini memperebutkan segmen yang sama, maka menurut (Informan 1) selaku direktur utama BPR, untuk dapat bersaing dengan *fintech*, BPR harus lah memperbaiki sistem dan SDM nya untuk menuju digital, meskipun hal tersebut tidaklah murah

*Untuk dapat terus tumbuh dan bersaing dengan perusahaan perusahaan baru yang digital, kita di BPR juga harus menjadi digital. Namun tentu saja untuk menjadi digital tidaklah mudah. Sangat banyak yang perlu di benahi antara lain dari SDM, Core Banking System*

dan lainnya. Dan ini memerlukan biaya yang tidak murah bagi BPR, apalagi di masa pandemi covid ini dimana banyak debitur yang membutuhkan keringanan pembayaran akibat terdampak covid (Informan 1)

Pendapat dari pengurus BPR tersebut juga sama seperti yang di utarakan oleh Informan 4 selaku *Commercial Senior Associates Fintech*

Selama ini kami bekerja sama dengan BPR. Contohnya apabila ada pengajuan fasilitas kredit, kami melakukan analisa, sedangkan kalo BPR ragu, juga bisa melakukan analisa sendiri. BPR selama ini hanya melihat saingannya dari Bank Umum seperti KUR. Padahal pesaingnya yang paling kuat dengan ya fintech itu (Informan 4)

Berdasarkan hasil temuan penelitian, saat ini BPR berada pada kuadran kedua menurut (Rangkuti, 1997).



Pada kuadran kedua, BPR menghadapi berbagai ancaman, khususnya dengan adanya *fintech*. Akan tetapi, BPR masih memiliki kekuatan dari segi internal. Strategi yang di gunakan adalah dengan menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang jangka panjang menggunakan strategi diversifikasi produk dan pasar.

Kerja sama antara BPR dan Fintech merupakan langkah terbaik yang dapat dilakukan. Hal ini sejalan dengan penelitian sebelumnya (Almaududi, 2021) yang menyebutkan terdapat 2 terobosan dalam kolaborasi Bank dan Fintech Lending.

Skema terbaik untuk BPR adalah skema pembiayaan penerusan (Channeling) dan *refferal* yang tertuang dalam kebijakan OJK sesuai buku panduan kerjasama BPR dan fintech lending (OJK, 2021). Sesuai teori Menurut (Ritonga, 2020, p. 18) dalam perencanaan strategi terdapat 3 (tiga) tahap penting yang tidak mungkin untuk dilewatkan oleh perusahaan ketika merencanakan strategi

1. Perumusan Strategis
  - a. BPR menjalin kerjasama dengan lembaga *fintech* yang terdaftar di OJK serta sesuai dengan Visi dari kedua belah pihak.
  - b. Skema pinjaman/kredit pada model bisnis kerjasama channeling, dimana pemberian pinjaman dilakukan oleh satu BPR kepada satu penerima pinjaman.
2. Perencanaan Tindakan
  - a. BPR dan *fintech* mengadakan Perjanjian Kerja Sama (PKS) yang diantaranya memuat ruang lingkup, jangka waktu, transparansi, hak dan kewajiban, profit dan risk sharing serta penyelesaian sengketa atau wanprestasi
  - b. BPR dan *fintech* harus memiliki SOP pemberian kredit melalui kerja sama dengan *fintech* lending dengan memperhatikan prinsip kehati - hatian.
  - c. Assesment oleh *fintech* dan BPR
3. Implementasi
  - a. Perjanjian Pinjaman. Perjanjian pinjaman/kredit yang dilakukan antara pemberi pinjaman dengan penerima pinjaman
  - b. Monitoring dan penanganan kredit bermasalah. Dalam hal ini di harapkan adanya kerjasama yang sangat baik dari kedua lembaga yang berisi informasi mengenai



status pemanfaatan dana oleh debitur, serta pelaksanaan kunjungan yang dilakukan oleh BPR ataupun *fintech*.

## 5. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, maka diharapkan dapat menjadi masukan dan saran bagi pengurus dan pemegang saham BPR guna menghadapi gempuran *fintech* yang semakin besar. Berbeda dengan penelitian yang telah dilakukan sebelumnya, penelitian ini lebih berfokus pada hasil wawancara yang mengungkapkan strategi dan langkah terbaik yang diharapkan dapat diterapkan oleh pengurus BPR, khususnya pada BPR yang masih berada pada BPRKU1 dan BPRKU2. Penelitian ini tentu saja masih memiliki keterbatasan, sehingga peneliti merekomendasikan beberapa hal untuk penelitian selanjutnya antara lain: Penelitian ini menggunakan 4 informan yang berprofesi sebagai Direktur, komisaris dan 1 responden perwakilan dari *fintech*. Jangka waktu penelitian ini juga tergolong pendek dengan menggunakan metode kualitatif. Rekomendasi untuk penelitian selanjutnya dapat menggunakan metoda kuantitatif dengan jumlah responden yang cukup besar dan mencakup wilayah yang lebih luas serta perlu dilakukan penelitian dari sisi *fintech* di masa mendatang, bagaimana untuk mengalahkannya dominasi BPR serta merangkul BPR untuk kemajuan kedua lembaga tersebut.

## DAFTAR PUSTAKA

- Almaududi. (2021). Formulasi Prudential Principle Dalam Kolaborasi Antara Formulation Of Prudential Principles In Collaboration. *MENARA Ilmu*, XV(02), 1-14.
- Ashari, H., & Nugrahanti, T. P. (2020). Analisis Kesiapan Bank Perkreditan Rakyat (BPR) Menghadapi Era Industri 4.0. *Jurnal Riset Akuntansi Dan Keuangan*, 8(2), 221-238. <https://doi.org/10.17509/jrak.v8i2.22209>
- Asmara Jaya, I. G. N. A. (2020). Peran Dan Tantangan BPR (Bank Perkreditan Rakyat) Saat Ini. *Jurnal Ilmiah Satyagraha*, 3(1), 1-10. <https://doi.org/10.47532/jis.v3i1.1>
- Fauzan N I, A. (2019). *Peran Financial Technology dalam Meningkatkan Keuangan Inklusif pada UMKM*. Jurnal BJB University,.
- Fika, S., Salsabilla, W., & Batangriyan, R. (2020). Pengaruh Digital Marketing Terhadap Brand Image Di Pt . Central Global Network. *Jurnal Bisnis Dan Pemasaran*, 10(September), 1-12.
- Harjanti, A. E., Mudiarti, H., & Hedy, B. (2021). The Impact of Financial Technology Peer-to-Peer Lending (P2P Lending) on Growth Credit Rural Bank. *Proceedings of the 1st Paris Van Java International Seminar on Health, Economics, Social Science and Humanities (PVJ-ISHESSH 2020)*, 535, 715-719. <https://doi.org/10.2991/assehr.k.210304.162>
- Pojk No 12/Pojk.03/2016, (2015).
- Kh, J., Dahlan, A., Kediri, N., & Timur, J. (n.d.). *Membangun Budaya Inovasi : Mempertahankan Potensi Bank Perkreditan Rakyat di Indonesia di Tengah Persaingan dengan Fintech dan Kredit Usaha Kecil dari Bank Umum*. 94-102.
- Legowo, M. B., Subanidja, S., & Fangky Antoneus, S. (2021). *FinTech and Bank: Past, Present and Future*. VII(1), 2442-2436. <https://doi.org/10.31294/jtk.v4i2>
- Lina, L. F., & Nani, D. A. (2020). *KEKHAWATIRAN PRIVASI PADA KESUKSESAN ADOPSI FINTECH MENGGUNAKAN MODEL DELONE DAN MCLEAN* Lia Febria Lina 1\*, Dhiona Ayu Nani 1. 27, 60-69.
- Margaretha, F. (2015). Dampak Electronic Banking Terhadap Kinerja Perbankan Indonesia. *Jurnal Keuangan Dan Perbankan*, 19(3), 514-524.

- <https://doi.org/10.26905/jkdp.v19i3.49>
- Munawar, H. A., Rosyadi, A., & Rahmani, D. A. (2022). Financial technology (fintech) dalam inklusi keuangan umkm kota Banjar di masa pandemi covid-19. *Keuangan Dan Manajemen*, 18(1), 39. <https://doi.org/10.29264/jinv.v18i1.10454>
- OJK. (2021). *Panduan Kerjasama BPR & Fintech Lending*.
- OJK. (2022). *Statistik Fintech Lending Periode Maret 2022*. <https://www.ojk.go.id/id/kanal/iknb/data-dan-statistik/fintech/Pages/Statistik-Fintech-Lending-Periode-Maret-2022.aspx>
- Sari, P. P., & Septyarini, E. (2018). PENGARUH FINANCIAL TECHNOLOGY TERHADAP KEPUASAN KEUANGAN. *PENGARUH FINANCIAL TECHNOLOGY TERHADAP KEPUASAN KEUANGAN (Studi Kasus Pada Pedagang Di Pasar Beringharjo Yogyakarta)*, 1(1), 2684–7957.
- Sofyan, M. (2020). The Strategy of Rural Bank in the Face of the Industrial Era 4.0. *Journal of Economics, Finance and Management Studies*, 03(12), 213–217. <https://doi.org/10.47191/jefms/v3-i12-02>
- Sofyan, M. (2021). Kinerja BPR dan BPRS Pada Masa Pandemi COVID-19. *The 2nd Seminar Nasional ADPI Mengabdikan Untuk Negeri Pengabdian Masyarakat Di Era New Normal*, 2(2), 6–12.
- Suharti, E., & Ardiansyah, T. E. (2020). DAMPAK FINTECH TERHADAP KINERJA KEUANGAN ( Studi pada BPR di Provinsi Banten ). *Prosiding Simposium Nasional Multidisiplin Universitas Muhammadiyah Tangerang*, 2, 292–298.
- Tri E. Ardiansyah, E. S. (2020). Fintech Implementation on the Financial Performance of Rural Credit Banks. *Jurnal Akuntansi*, 24(2), 234. <https://doi.org/10.24912/ja.v24i2.693>