

ABSTRAK

ANALISIS PENGEMBANGAN STRATEGI ALIANSI ANTARA PERBANKAN DENGAN *PEER TO PEER LENDING* (STUDI KASUS PADA BANK X)

Corry Angelica Bintania Dwi Putri
21/489936/PEK/28048

Melihat adanya kebutuhan masyarakat atas jasa layanan keuangan berbasis internet yang didorong oleh pesatnya perkembangan teknologi dan adanya pandemi COVID-19 perusahaan *financial technology* (*FinTech*) mulai bermunculan dengan salah satu bidang perusahaan *FinTech* yang cukup diminati oleh masyarakat adalah *FinTech* yang menyediakan produk substitusi dari produk bank yaitu pinjaman konsumtif atau dikenal dengan *Peer to Peer Lending* (*P2P Lending*). *P2P Lending* memiliki peluang yang lebih besar dari perbankan antara lain *P2P Lending* memiliki target pasar yang lebih luas dan tidak dapat dijangkau oleh perbankan, sehingga mengancam pangsa pasar dari perbankan. Melihat peluang dan ancaman dengan hadirnya *P2P Lending*, beberapa bank mulai membentuk aliansi dengan *P2P Lending*, termasuk Bank X sebagai salah satu bank terbesar di Indonesia, membentuk aliansi dengan *P2P Lending* dengan tujuan untuk meningkatkan pangsa pasar Bank X, sejalan dengan fokus utama manajemen Bank X. Namun demikian, pangsa pasar Bank X sejak tahun 2020 – 2022 mengalami penurunan dibandingkan bank-bank pesaing di industri perbankan.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis dan mengevaluasi strategi aliansi Bank X dengan *P2P Lending* serta untuk mengetahui penyebab strategi aliansi Bank X dan *P2P Lending* dinilai belum efektif, untuk selanjutnya merancang pengembangan strategi aliansi antara Bank X dengan *P2P Lending*. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif yang dilakukan dengan mengungkapkan fakta dalam studi kasus penelitian ini guna mendapatkan gambaran akan kasus yang diteliti secara komprehensif terkait dengan model aliansi antara perbankan dengan *P2P Lending* pada Bank X, sehingga Bank X mampu mempersiapkan pengembangan strategi aliansi dalam kerja sama dengan *P2P Lending* dan dapat meningkatkan pangsa pasar Bank X. Hasil penelitian menemukan bahwa aliansi Bank X dan *P2P Lending* belum maksimal yang disebabkan oleh tidak terpenuhinya target *Fee Based Income* dan target pangsa pasar yang dapat disebabkan oleh mekanisme pembagian keuntungan dengan *P2P Lending* yang belum terstandarisasi, kendala operasional dan penentuan target kinerja yang belum sesuai. Sebagai bagian pengembangan atas aliansi Bank X dan *P2P Lending* dapat menggunakan *Strategic Alliance Life Cycle*.

Kata kunci: *Financial Technology*, *Peer to Peer Lending*, Aliansi Strategis

ABSTRACT

ANALISIS PENGEMBANGAN STRATEGI ALIANSI ANTARA PERBANKAN DENGAN PEER TO PEER LENDING (STUDI KASUS PADA BANK X)

Corry Angelica Bintania Dwi Putri
21/489936/PEK/28048

Seeing the public's need for internet-based financial services driven by the rapid development of technology and the COVID-19 pandemic, financial technology (FinTech) companies began to emerge with one of the fields of FinTech companies that are quite attractive to the public is FinTech which provides substitute products for bank products, namely consumptive loans or known as Peer to Peer Lending (P2P Lending). P2P Lending has a greater opportunity than banking, among others, P2P Lending has a wider target market and cannot be reached by banks, thus threatening the market share of banks. Seeing the opportunities and threats with the presence of P2P Lending, several banks began to form alliances with P2P Lending, including Bank X as one of the largest banks in Indonesia, forming alliances with P2P Lending with the aim of increasing Bank X's market share, in line with the main focus of Bank X management. However, Bank X's market share from 2020 - 2022 has decreased compared to competing banks in the banking industry.

This study aims to analyze and evaluate the alliance strategy of Bank X with P2P Lending and to find out the causes of the alliance strategy of Bank X and P2P Lending are considered ineffective, to further design the development of an alliance strategy between Bank X and P2P Lending. This research uses a qualitative method that is carried out by revealing facts in this research case study in order to get a comprehensive picture of the case under study related to the alliance model between banks and P2P Lending at Bank X, so that Bank X is able to prepare for the development of an alliance strategy in collaboration with P2P Lending and can increase Bank X's market share. The results of the study found that the alliance between Bank X and P2P Lending has not been maximized due to the non-fulfillment of Fee Based Income targets and market share targets which can be caused by profit sharing mechanisms with P2P Lending that have not been standardized, operational constraints and determination of performance targets that are not appropriate. As part of the development of the Bank X and P2P Lending alliance, the Strategic Alliance Life Cycle can be used.

Keywords: Financial Technology, Peer to Peer Lending, Strategic Alliance