

INTISARI

Perkembangan teknologi berkembang dengan demikian cepat, tak terkecuali pada sektor finansial. Di Indonesia pun, dengan adanya gap jumlah penduduk yang belum terlayani dengan baik oleh sektor perbankan dan juga jumlah pembiayaan yang belum tersentuh oleh perbankan, maka fintech hadir dan tumbuh dengan begitu cepatnya untuk mengisi celah tersebut. Kehadiran fintech dianggap sebagai disruptor oleh para *incumbent* di sektor finansial. Namun nyatanya kehadiran fintech ini juga dapat dimanfaatkan oleh pihak perbankan dalam bentuk aliansi strategis. Bank XYZ yang memiliki karakteristik dengan keberadaan kantor cabang dan mesin ATM yang terbatas (*limited physical presences*), justru mencari peluang dari tumbuhnya fintech ini.

Penelitian ini dilakukan untuk mengidentifikasi segmen bisnis mana di Bank XYZ yang dapat menjadi unggulan serta potensi terbesar untuk melakukan kerja sama dengan fintech. Kemudian juga akan dilakukan analisis untuk memilih perusahaan fintech mana yang paling cocok untuk diajak bekerja sama, dan terakhir adalah untuk menentukan jenis kerja sama aliansi seperti apa yang paling cocok untuk dilakukan antara Bank XYZ dengan partner fintech yang terpilih.

Penelitian dilakukan dengan metode studi literatur untuk menganalisis dan mengevaluasi faktor internal dan eksternal terkait dengan pertanyaan penelitian diatas. Untuk menganalisis pemilihan beberapa alternatif strategi, akan dilakukan dengan metode kuesioner yang dilakukan dengan alat ukur QSPM (*Quantitative Strategic Planning Matrix*). Selain itu juga dilakukan wawancara agar lebih menggali hasil pengisian kuesioner. Responden untuk kuesioner dan wawancara dilakukan terhadap para pengambil keputusan di Bank XYZ yang relevan dengan permasalahan yang terdapat dalam penelitian.

Berdasarkan hasil penelitian dengan pengumpulan data baik itu primer maupun sekunder dengan berbagai metode analisis sebagaimana disebutkan diatas, Bank XYZ memiliki preferensi segmen unggulan untuk dilakukan kolaborasi dengan fintech adalah segmen Medium Market, sedangkan perusahaan fintech yang paling cocok untuk diajak berkolaborasi dalam hal ini adalah fintech CRM, dengan jenis kerja sama yang paling cocok atau menarik untuk dilakukan adalah *non-equity alliance*.

Kata Kunci : Aliansi, Fintech, perbankan, sektor finansial, segmen bisnis, QSPM, IFE dan EFE (Internal Factor Evaluation dan External Factor Evaluation), strategic fit, disrupsi finansial.

ABSTRACT

The development of technology is growing rapidly, including in the financial sector. In Indonesia, with the gap of the population that has not been well served by the banking sector and also the gap of financing that has not been touched by banking, fintech has presented and grown its business very quickly to fill the gap. The presence of fintech is considered to be a disruptor by the incumbent in the financial sector. However, the presence of this fintech can also be utilized by banks in the form of strategic alliances. Bank XYZ which has characteristics with the limited existence of branch offices and ATM machines (limited physical presences), try to look for the opportunities from the fintech growth.

This research was conducted to identify which business segments in Bank XYZ could become the best and highest potential to cooperate with fintech, it would also be analyzing to select which fintech company was best suited to work with, and the last was to determine what kind of cooperation was most appropriate to perform between Bank XYZ and selected fintech partner.

The research was conducted in literature study method to analyze and evaluate internal and external factors related to the research question above. To analyze the process of selection for several strategic alternatives, it would be using questionnaire method with QSPM tools (Quantitative Strategic Planning Matrix), and lastly interview would be conducted to deep down the information which were not captured in the questionnaire. Respondents for questionnaires and interviews were conducted on some decision makers at Bank XYZ who were relevant to the problems contained in the research.

Based on the research's results with data collection both primary and secondary, and with various analytical methods as mentioned above, Bank XYZ had a preference to select Medium market segment for collaboration with fintech, while the most suitable fintech company to collaborate with was fintech CRM, and the most suitable type of cooperation is non-equity partnership.

Keyword : *Alliances, Fintech, banking, financial sector, business segmentation, QSPM, IFE dan EFE (Internal Factor Evaluation dan External Factor Evaluation), strategic fit, financial disruption.*