

ABSTRAK

RENCANA BISNIS PRODUK PERLINDUNGAN ASURANSI UNTUK PINJAMAN PERSONAL MELALUI *PEER-TO- PEER LENDING*

Pasaribu Agus Dinar
16/407252/PEK/22487

Berkembangnya teknologi saat ini mendorong munculnya industri baru. Salah satu industri yang juga mengalami perubahan adalah industri keuangan di mana industri ini mengalami disruptif dengan munculnya *financial technology* atau yang lebih dikenal dengan sebutan *FinTech*. Salah satu segmen *FinTech* yang berkembang dengan pesat di Indonesia adalah pinjaman online atau *peer-to-peer lending*. Mayoritas perusahaan *FinTech* yang terdaftar adalah perusahaan *FinTech* berbasis *peer-to-peer lending* yang menyalurkan pinjaman untuk keperluan pribadi atau personal dan pinjaman untuk mendanai suatu usaha.

Namun di sisi lain *Non Performa Loan (NPL)* pada industri *FinTech* ini juga semakin meningkat. Pada bulan bulan Agustus 2018 *NPL* melonjak hingga 1,89% (meningkat 138%) dengan kisaran dana pinjaman yang macet sekitar 220 milyar rupiah.

Studi ini bertujuan untuk membuat sebuah rencana bisnis produk perlindungan asuransi untuk pinjaman personal melalui *peer-to-peer lending* dengan tujuan melindungi pemilik dana dari risiko murni yang dialami peminjam.

Metode penelitian yang digunakan adalah kualitatif. Data yang digunakan terdiri dari data primer dan sekunder. Data primer diperoleh melalui wawancara mendalam dan survei kepada pelaku bisnis *peer-to-peer lending*. Untuk data sekunder didapatkan dari Otoritas Jasa Keuangan dan berbagai situs perusahaan *peer-to-peer lending*. Hasil interpretasi kemudian akan dianalisis termasuk didalamnya analisis kelayakan bisnis tersebut.

Dari hasil analisis yang dilakukan, ditetapkan bahwa produk asuransi akan ditawarkan kepada pemilik dana yang akan mendapatkan ganti rugi apabila peminjam dana mengalami risiko murni. Untuk menguji kelayakan bisnis telah dilakukan analisis sensitivitas dengan menggunakan tiga skenario bisnis. Pada skenario optimis didapat NPV sebesar Rp. 6.628.392.295 dan PBP 5 bulan. Pada skenario moderat didapat NPV sebesar Rp. 2.676.469.801, dan PBP 1 tahun 3 bulan. Pada Skenario pesimis didapat NPV sebesar Rp. 262.614.619 dan PBP 3 tahun 8 bulan. Nilai NPV dan PBP untuk ketiga skenario bisnis di atas menunjukkan bahwa bisnis ini layak untuk dijalankan.

Kata Kunci: Rencana Bisnis, *Fintech*, *peer-to-peer lending*, Analisis Kelayakan Bisnis, Mitigasi risiko, Asuransi, NPV, PBP.

ABSTRACT

BUSINESS PLAN FOR NEW PRODUCT CREDIT INSURANCE THROUGH PEER-TO- PEER LENDING

Pasaribu Agus Dinar
16/407252/PEK/22487

Since the technology is growing enforce and deliver a new industry. One of industry that get significant impacted is financial industry where this industry get disruptif because the financial technology or FinTech. Fintech has for segment, and the most growing segment is personal credit or known as peer-to-peer lending. From October 2018 in Indonesia there is 1 peer-to-peer lending company already get permission from Otoritas Jasa Keuangan (OJK) and 72 company already registered at OJK. Majority the FinTech Company with business model peer-to-peer lending give the credit for personal need and funding for business.

But in the other side the Non Performa Loan (NPL) in FinTech industry also growing. In June 2018 NPL (more than 90 day) achieve 0,79% but in August 2018 the NPL hit the highest rate 1,89% (increase 138%) with assumption unpaid credit is 220 billion rupiah.

This study has an aim to make a business plan for new product in insurance that protect the creditor from pure risk.

The research method used is qualitative. The data used consists of primary and secondary data. The research method used is qualitative. The data used consists of primary and survey to business actor in peer-to-peer lending. For secondary data we get it from Otoritas Jasa Keuangan and any website that related to peer-to-peer lending industry. The results of the interpretation will then be analyzed for business feasibility analysis.

From the results of the analysis carried out, it was determined that insurance products would be offered to fund owners where the fund owner would get compensation if the borrower of the funds experienced pure risk. To test business feasibility sensitivity analysis has been carried out using three business scenarios. In the optimistic scenario, an NPV of Rp. 6,628,392,295 and PBP 5 months. In the moderate scenario an NPV of Rp. 2,676,469,801, and PBP 1 year 3 months. In the pessimistic scenario, the NPV of Rp. 262,614,619 and PBP 3 years 8 months. The NPV and PBP values for the three business scenarios above show that this business is feasible to run.

Key word: Business plan, Fintech, peer-to-peer lending, business feasibility study, risk mitigation, insurance, NPV, PBP.