



**PERBARINDO**  
Perhimpunan Bank Perkreditan Rakyat Indonesia

# STRATEGI INDUSTRI BPR – BPRS HADAPI REVOLUSI INDUSTRI 4.0

Oleh :

Joko Suyanto, SE.MM

Ketua Umum Perbarindo



*Disampaikan pada :*  
*Seminar Bisnis BPR Dan Top 100 BPR 2019*  
*Jakarta, 5 April 2019*

# Kondisi Industri BPR dan BPRS

JANUARI 2019

Nasabah

17 juta

Debitur

3,7 juta rekening

Deposan

614 ribu rekening

Penabung

12,7 juta rekening

Tantangan saat ini BPR saat ini adalah tingkat kualitas kredit yang buruk :

NPL BPR Nasional 6,82%

NPF BPRS Nasional 8,94%

Aset



136 triliun  
(↑7,69%)

12 triliun  
(↑11,37%)

Kredit yang diberikan



99 triliun  
(↑ 10,19%)

9 triliun  
(↑13,95%)

Dana Pihak  
Ketiga

Tabungan

29 triliun  
(↑ 10,84%)





3 triliun  
(↑ 12,24%)

Deposito

63 triliun  
(↑ 7,58%)

5 triliun  
(↑ 12,30%)

# Revolusi Industri 4.0

	1.0 	2.0 	3.0 	4.0 
Proses	Machine Made	Mass Product	Supply Chain Product	Smart Automation
Enabler	Kincir Air dan Tenaga Uap	Listrik dan Minyak	Computer Robotic	AI, Big Data, Cloud, IoT
Dampak	Lebih Cepat	Lebih Banyak	Lebih Murah	Lebih Fleksibel
Fokus	Produk	Pasar	Efisiensi	Personalisasi

# Faktanya, masyarakat sudah digital



**7.5 Miliar**  
Populasi dunia



**262 juta**  
Populasi  
Indonesia



**3.8 Miliar orang** atau  
**50%** populasi dunia  
menggunakan internet



**133 juta** Atau **51%**  
penduduk Indonesia  
menggunakan internet



**3.5 Miliar** atau **91%** populasi dunia  
menggunakan *mobile internet*



Pelanggan *mobile internet* Indonesia  
tercatat **371 juta** user atau **142%**  
dari jumlah penduduk!



**2.8 Miliar**, atau **74%** populasi  
dunia menggunakan Medsos



**92 juta** orang atau **35%** populasi  
Indonesia menggunakan Medsos



**1.6 Miliar**, atau **43%** populasi dunia  
aktif berbelanja dengan *e-commerce*



**24.7 juta** atau **9%** penduduk Indonesia  
aktif berbelanja dengan *e-commerce*

# **BPR**, harus melakukan transformasi digital?



## **Tren Teknologi**

**Perubahan sistem yang sangat cepat dan Teknologi disruptif**



## **Prilaku Nasabah**

**Menuntut dan membutuhkan layanan yang lebih cepat, lebih baik, lebih murah dan lebih ramah lingkungan**



## **Persaingan**

**Lebih agresif dan berasal dari luar industri perbankan**



## **Tren Teknologi**

**Ketahanan dan Reliability System & Process**

# Peluang, pengembangan Kegiatan Usaha

## BPR

BPR memiliki beragam kegiatan usaha, adapun **kegiatan usaha berbasis digital** sesuai dengan POJK No. 12 Tahun 2016 Tentang Kegiatan Usaha dan Wilayah Jaringan Kantor Bank Perkreditan Rakyat Berdasarkan Modal Inti, sebagai berikut :

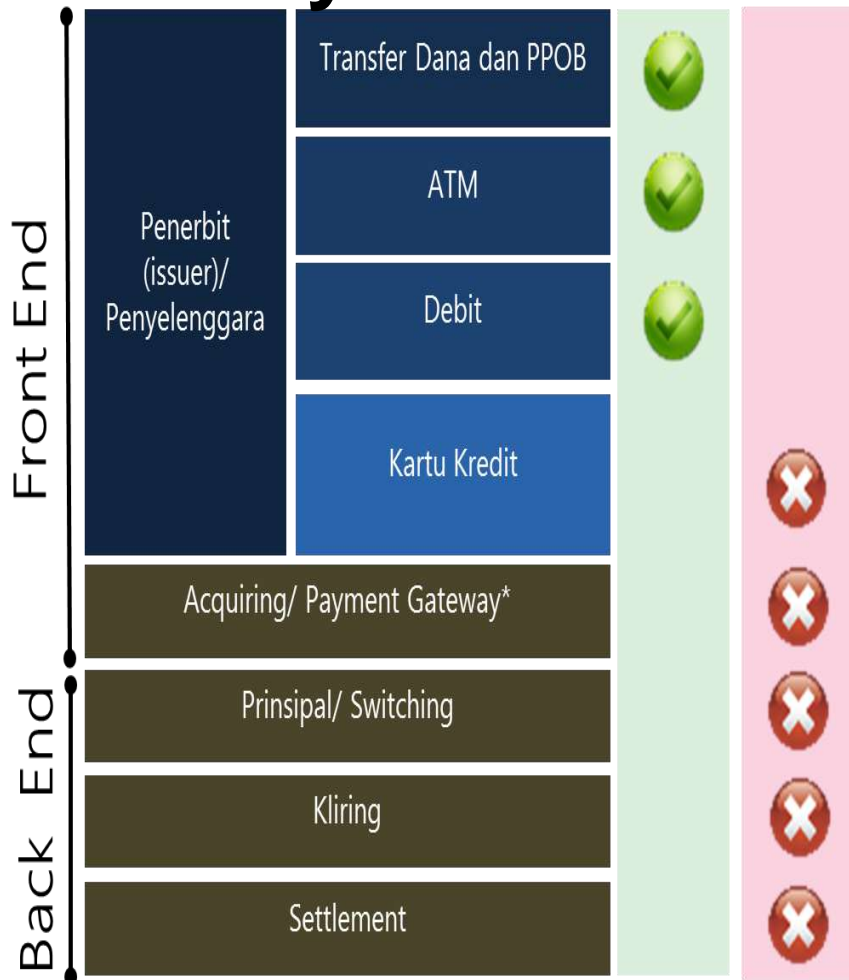
No	Pendukung Kegiatan Usaha	BPRKU 1	BPRKU 2	BPRKU 3	Perizinan
1	Agen Laku Pandai	√	√	√	Lapor
2	Penyelenggara Laku Pandai			√	Persetujuan dan Izin
3	Phone Banking			√	Persetujuan dan Izin
4	SMS Banking			√	Persetujuan dan Izin
5	Mobile Banking			√	Persetujuan dan Izin
6	Internet Banking			√	Persetujuan dan Izin
7	Penerbit Kartu ATM	√ (Modal inti diatas Rp 6 Milyar)	√	√	Persetujuan dan Izin
8	Penerbit Kartu Debet		√	√	Persetujuan dan Izin

# Peluang, BPR dalam Ekosistem Sistem

## Pembayaran

DO'S\*) DON'TS

DASAR PERTIMBANGAN



Tidak bertentangan dengan UU dan tidak berdampak moneter (berkarakter *Good Fund*)

1. Untuk model bisnis dgn skema pemindahan dana antar-bank, dapat dilakukan secara tidak langsung, melalui Bank Umum (correspondent banking)
2. Dapat ditetapkan pembatasan sesuai kapasitas keuangan sesuai BUKU

\*) Diperkenankan sepanjang tidak berpotensi giralisasi dan dalam hal terdapat mekanisme perpindahan dana antar bank maka harus dilakukan melalui Bank Umum

# Peluang, BPR dalam Ekosistem Sistem Pembayaran

- 1 Keikutsertaan BPR/S dalam layanan SP sepanjang memenuhi prinsip BPR/S sebagai Non Bank Pencipta Uang Giral (BPUG), dengan implikasi berupa:
  - a) Larangan untuk menerbitkan cek/BG dan produk/instrumen/layanan setara cek/BG bagi pihak lain; dan b) Larangan menyelenggarakan jasa/layanan kliring secara langsung;
- 2 Penyelenggaraan layanan SP oleh BPR/S dalam penerbitan ATM/D yang **terbatas antar nasabah BPR/S itu sendiri**, termasuk transaksi transfer pemindah-bukuan (overbooking) antar nasabahnya
- 3 Penyelenggaraan layanan SP oleh BPR/S dalam penerbitan ATM/D untuk memfasilitasi transaksi dan/atau transfer antar-bank sepanjang bekerjasama dengan Bank Umum. Dengan demikian, BPR/S **dilarang** menjadi direct participant principal/switching Lembaga Selain Bank

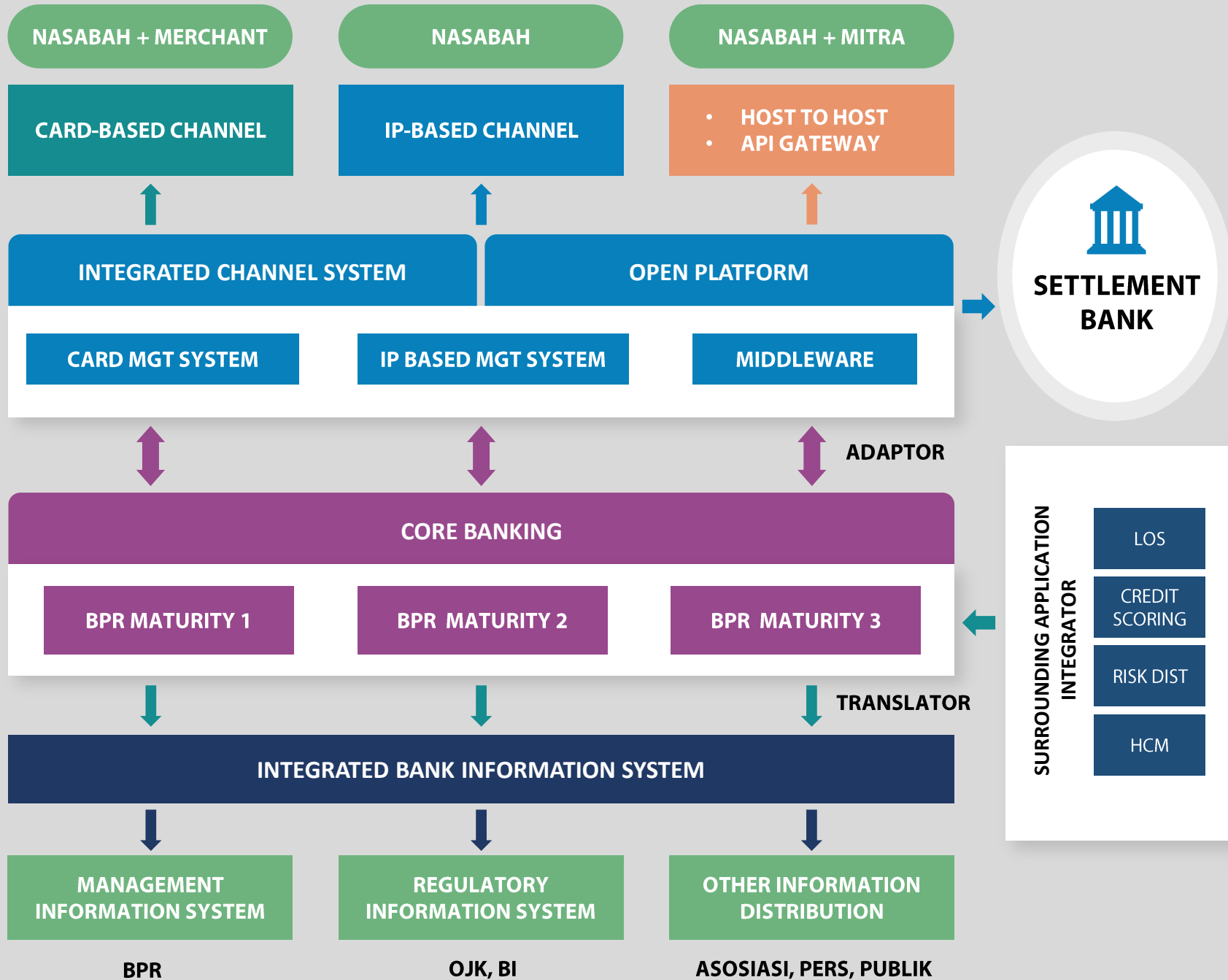


# Arsitektur BPR Merupakan Strategi Industri BPR dalam Menghadapi Revolusi Industri 4.0

“Arsitektur menjadi acuan dalam upaya pengembangan teknologi digital enabler. Arsitektur ini mengadopsi prinsip sharing economy dan disusun untuk semua level serta kondisi BPR”



**ARSITEKTUR  
INDUSTRI  
BPR "NOW"**

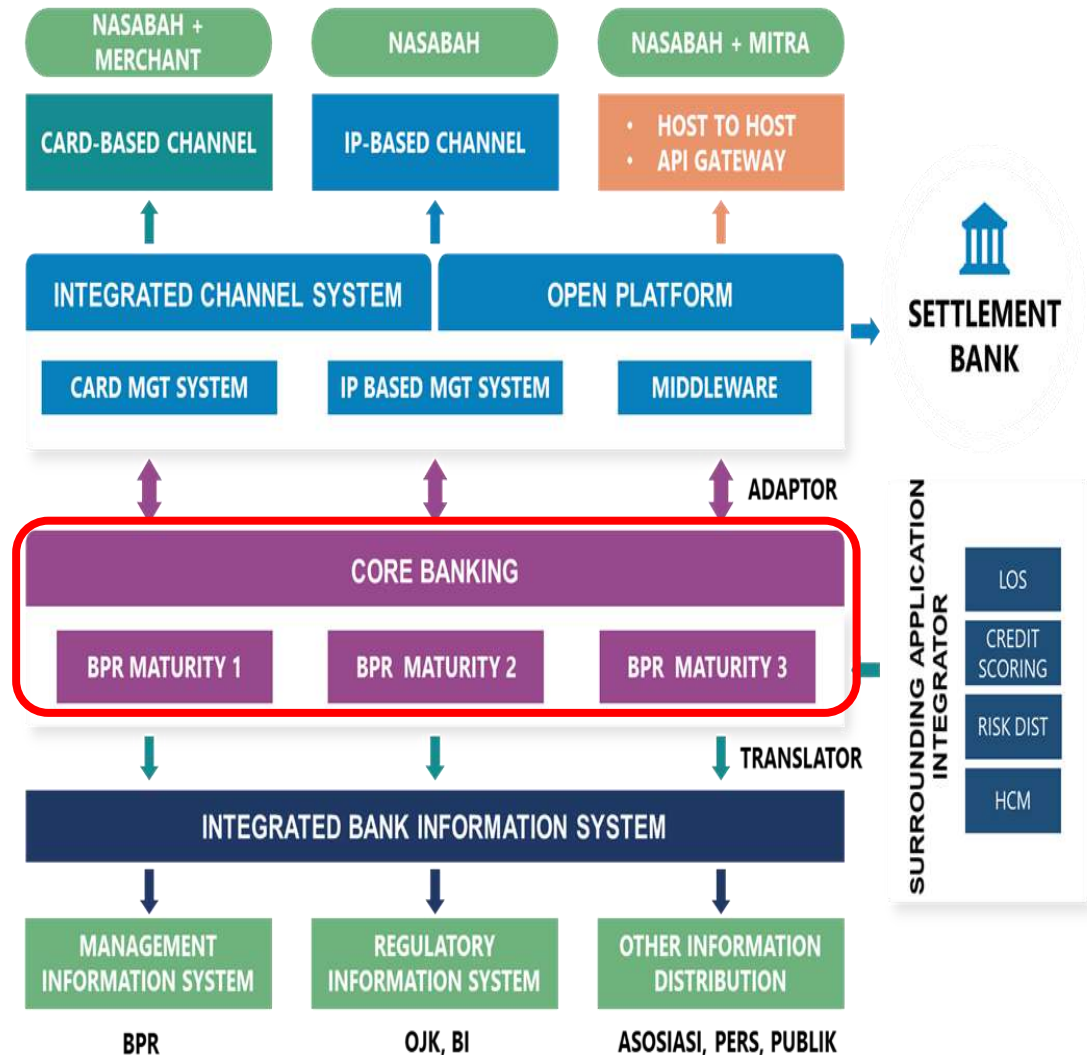


# Arsitektur Industri BPR “NOW”

## CORE BANKING

### Tipe Core Banking System:

- Maturity 1 - Tingkat kematangannya sangat baik dan availabilitynya memadai (24/7). Baru 25% BPR yang berada dalam klasifikasi ini.
- Maturity 2 - Tingkat kematangannya baik, namun belum terjamin availability 24/7.
- Maturity 3 - Tingkat kematangannya belum memadai, tidak terjamin availabilitynya, masih manual.



# Arsitektur Industri BPR “NOW”

## INTEGRATED CHANNEL SYSTEM (ICS)

Terdiri dari:

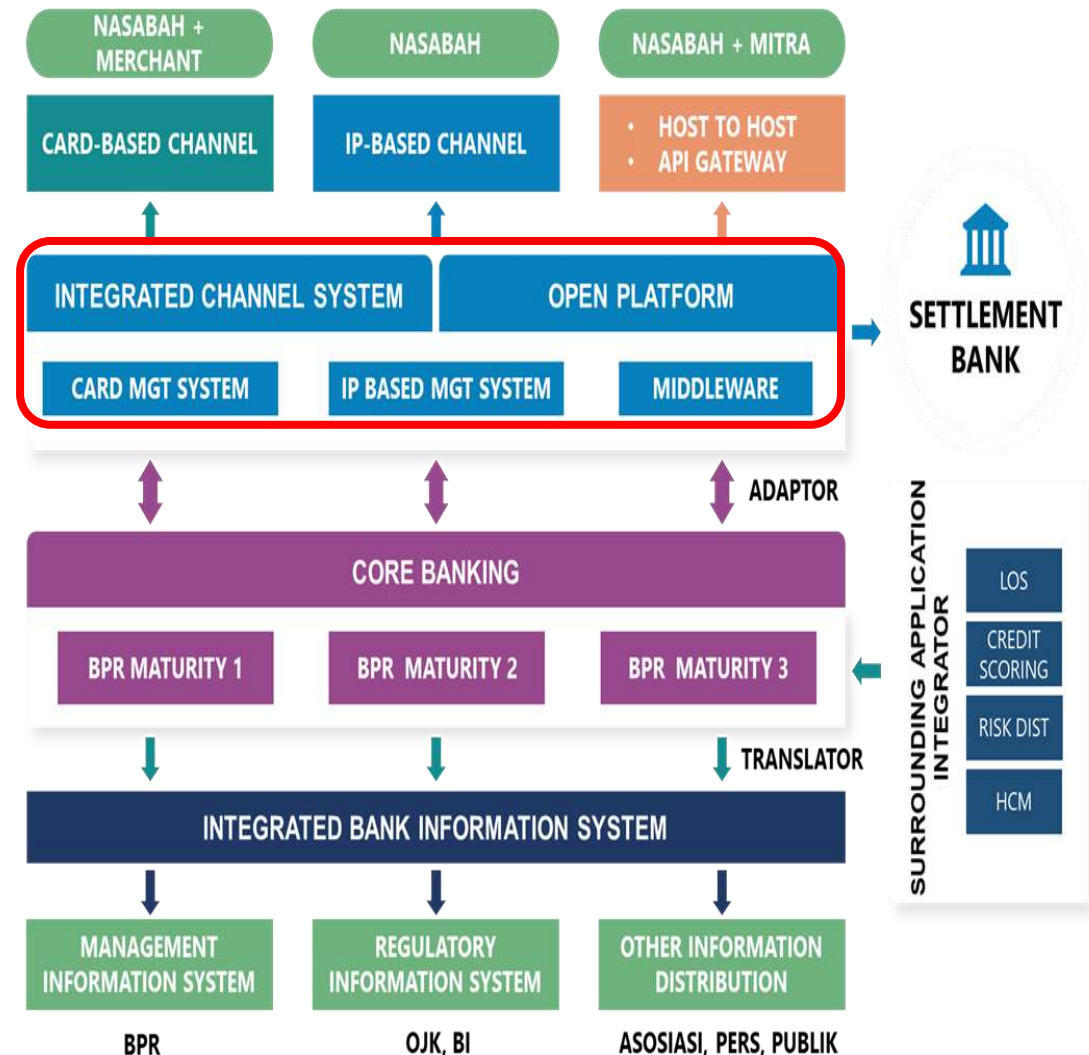
- Card Management System.
- IP-Based Management System.
- Middleware.

Strategi implementasi:

- Mengembangkan integrated channel system untuk terkoneksi dengan berbagai jenis channel.
- Penyedia ICS bekerja sama dengan Bank Umum yang akan menjadi settlement bank.

Manfaat:

- Memungkinkan BPR untuk connect ke multi-channel dan multi-mitra.



# Arsitektur Industri BPR "NOW"

## CARD-BASED CHANNEL

### Jenis-jenis Channel:

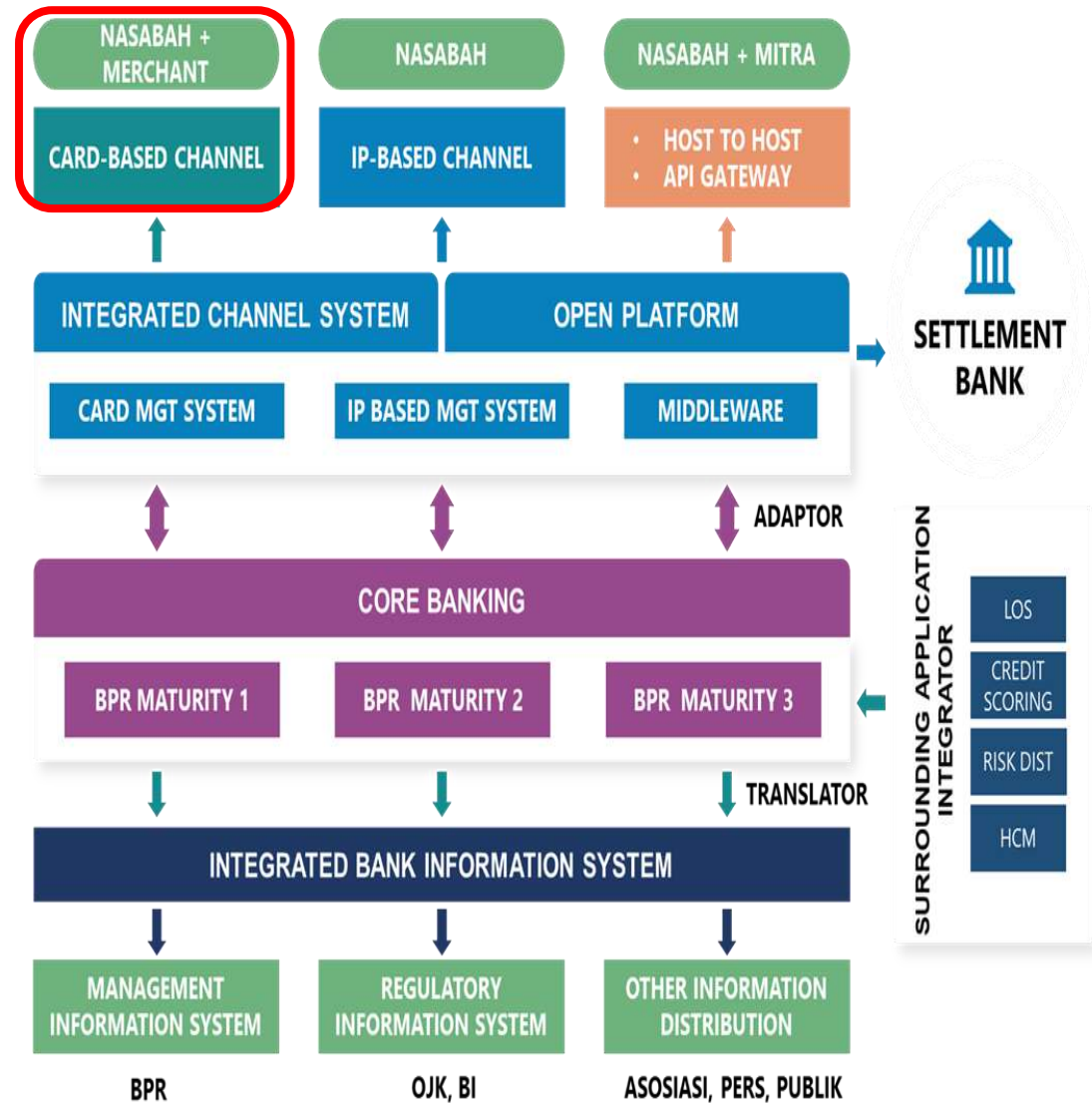
- Kartu ATM, Kartu Debit, dan APMK lainnya.
- Mesin ATM & EDC.
- E-Money chip-based.
- Laku Pandai.

### Strategi implementasi:

- Mendorong BPR untuk menjadi issuer kartu ATM & Debit.
- Mendorong pengadaan mesin ATM dengan co-branding.
- Mendorong co-branding dengan issuer e-Money.

### Manfaat:

- Meningkatkan transaksi nasabah BPR.
- Meningkatkan partisipasi BPR dalam GPN.



# Arsitektur Industri BPR “NOW”

## IP-BASED CHANNEL

### Jenis-jenis Channel:

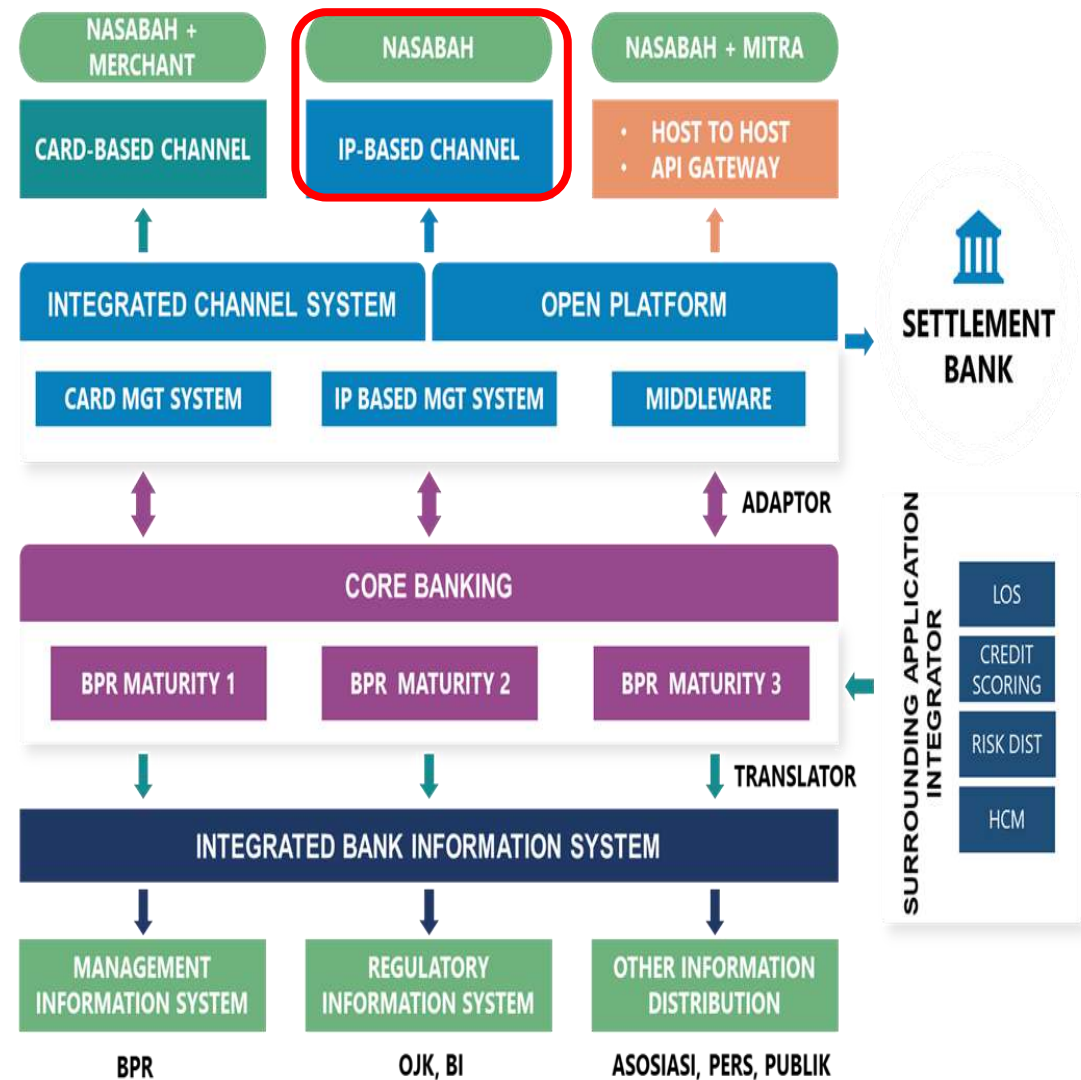
- Phone Banking.
- Mobile & Internet Banking.
- Laku Pandai.

### Strategi implementasi:

- Mendorong BPR untuk menjadi Penyelenggara e-banking.
- Membuka kesempatan co-branding/whitelabel dengan BPR/Bank Umum yang sudah memiliki izin sebagai penyelenggara.

### Manfaat:

- Meningkatkan transaksi nasabah BPR.
- Memberikan layanan e-banking kepada nasabah.



# Arsitektur Industri BPR "NOW"

## HOST-TO-HOST & API

Jenis-jenis layanan:

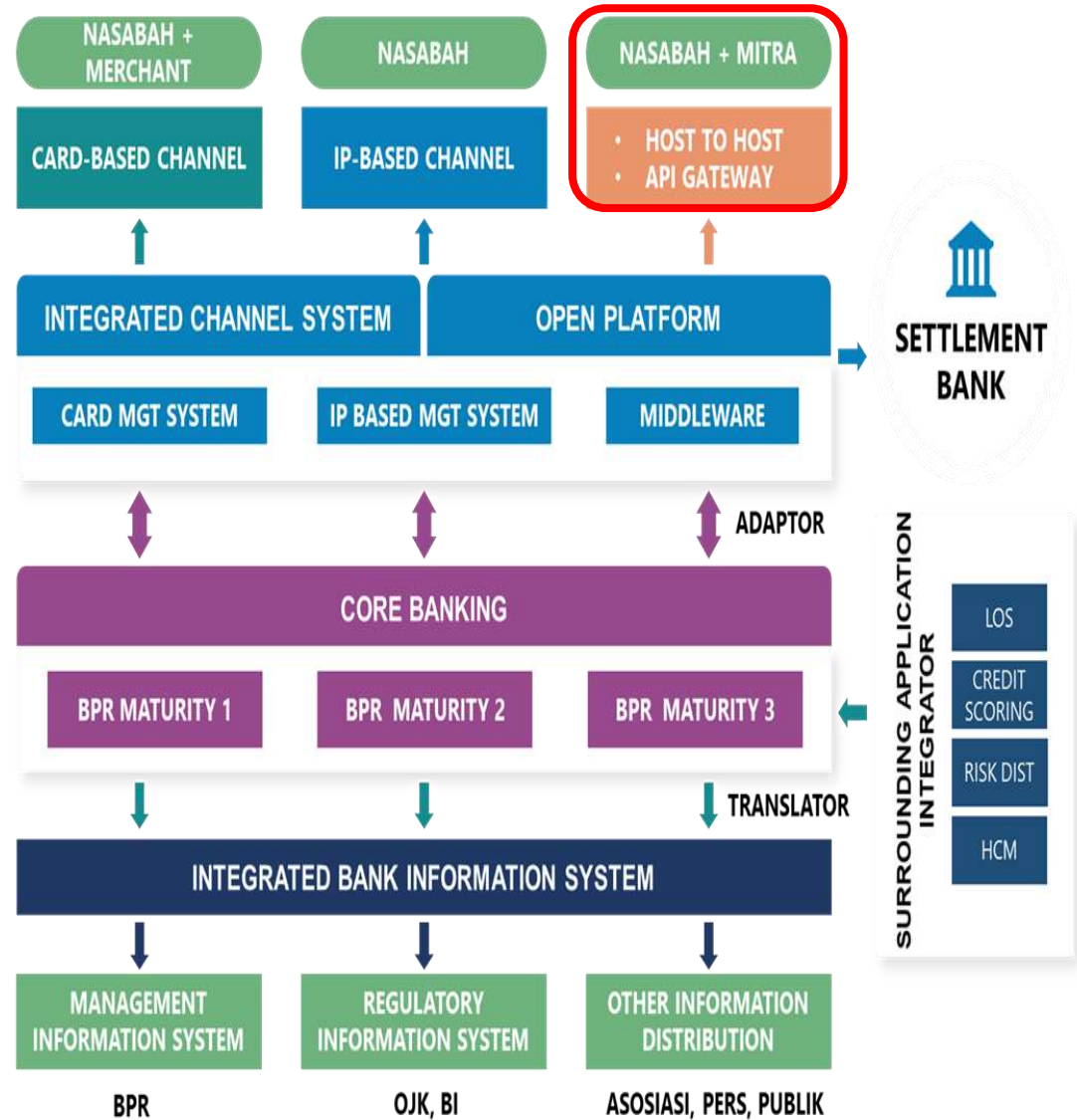
- Pembayaran.
- Pembelian.
- Virtual account.

Strategi implementasi:

- Membuka kerja sama dengan berbagai mitra yang dapat menggunakan layanan BPR.
- Mengembangkan API yang dapat terkoneksi dengan mitra.

Manfaat:

- Meningkatkan jumlah mitra dan nasabah yang terkoneksi dengan BPR.
- Menjadikan BPR sebagai sentral pembayaran dan transaksi keuangan.



# Arsitektur Industri BPR "NOW"

## INTEGRATED BANK INFORMATION SYSTEM

### Fungsi:

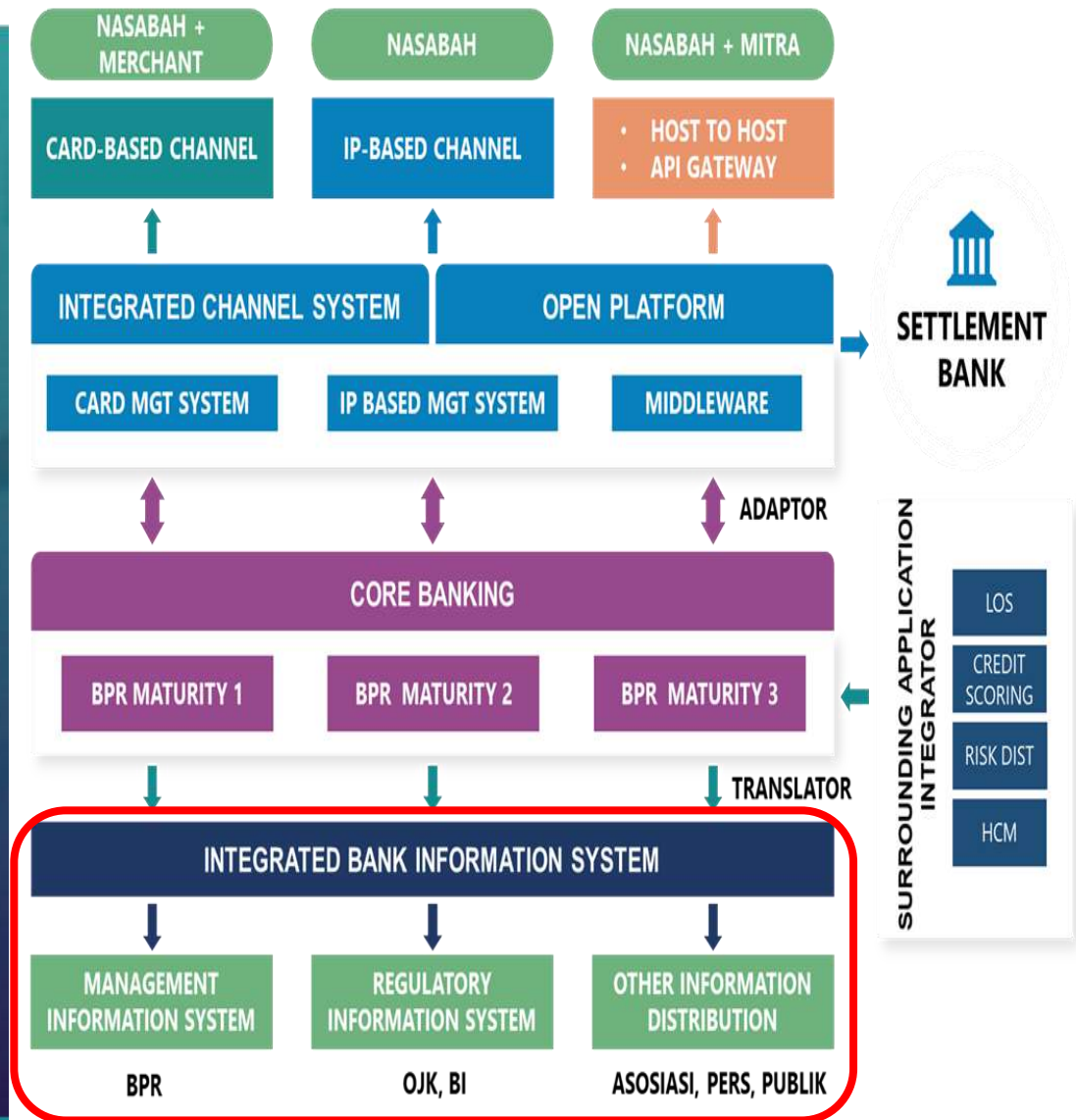
- Mempersiapkan informasi dan laporan sesuai dengan kebutuhan BPR.
- Mendistribusikan informasi kepada:
  - Manajemen BPR
  - Regulator
  - Pihak lain

### Strategi implementasi:

- Mengembangkan integrated bank information system.

### Manfaat:

- Menghasilkan informasi yang bermanfaat bagi seluruh pihak.
- Standarisasi informasi untuk regulator.
- Kemudahan pengawasan oleh regulator.





# Arsitektur Industri BPR "NOW"

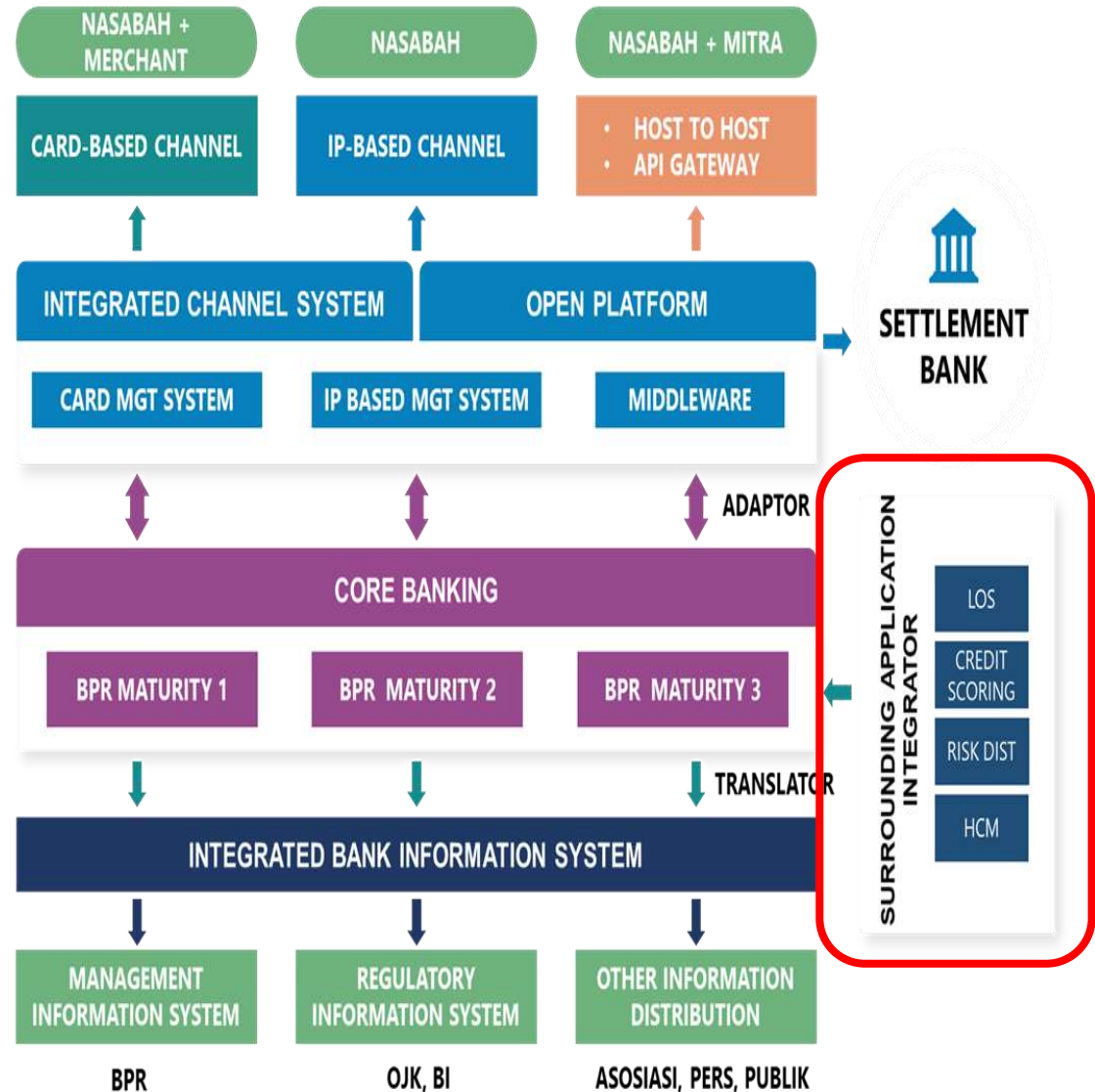
## APLIKASI SURROUNDING

### Strategi implementasi:

- Menciptakan standarisasi pada aplikasi surrounding.
- Membuka kesempatan kerja sama dengan pihak ketiga yang mengembangkan sistem.

### Manfaat:

- Meningkatkan kualitas operasional BPR.
- Memudahkan BPR untuk mengimplementasikan sistem internal.
- Memudahkan OJK dalam melakukan pengawasan dan standarisasi.



# Daya dukung bagi Industri BPR

## FUTURE SKILL



Menyiapkan kompetensi dan agility SDM untuk menghadapi Revolusi 4.0

- Data Analyst/Business Analyst/Data Scientist
- Digital Educator
- Sales Through Analytics/Solution Selling Skill
- Sector Specialist

## CYBER SECURITY



Memperkuat resilience dan continuity system :

- Membangun IT Security yang handal
- Membangun BCM (Business Continuity Management dan DRC (Disaster Recovery Centre )

## POLICY



Harmonisasi Policy dari regulator untuk mengimbangi kecepatan perkembangan teknologi sehingga tetap melindungi konsumen dan industri

**THANK  
YOU**



**PERBARINDO**  
Perhimpunan Bank Perkreditan Rakyat Indonesia