

Ekosistem dan Data: Driver Integrasi “Fee business” dan “Float business”

Key Contents:

- Pemanfaatan Ekosistem dan Data sebagai Katalis Float Business
- Pergeseran Struktural Menuju Float, Funding, dan Lending
- Strategi Perbankan Tradisional
- Lanskap Regulasi
- Perspektif Konsultan Global
- Tantangan, Risiko, dan Tata Kelola Data
- Kesimpulan dan Rekomendasi

Keywords:

Ekosistem dan Data, Fee Business, Float Business, Fee-Based Income

Artikel ini dirampungkan pada Agustus 2026. Dapat diakses melalui <https://insight-ecobank.co.id>

Paper ini menganalisis pergeseran strategis dan struktural dalam model bisnis penyedia layanan sistem pembayaran secara global dan di Indonesia. Menghadapi kompresi margin pada pendapatan berbasis biaya (*fee-based income*) seperti *Merchant Discount Rate* (MDR), pelaku industri bertransformasi menuju monetisasi dana mengendap (*float*) dan penyediaan layanan keuangan tingkat lanjut (*funding* dan *lending*). Makalah ini secara khusus menyoroti kecenderungan industri masa kini yang memanfaatkan kekuatan ekosistem digital dan mahadata (*big data*) untuk memfasilitasi “float business”. Lebih lanjut, makalah ini juga membedah perspektif dari sisi perbankan tradisional yang memanfaatkan jasa pembayaran (khususnya *acquiring business*) untuk menjaring Dana Pihak Ketiga (DPK) berbiaya murah. Melalui data dari Bank Indonesia (BI), Otoritas Jasa Keuangan (OJK), laporan konsultan global, dan studi kasus pemain besar (WeChat, Alibaba, BCA, BRI, dan Gojek), makalah ini membuktikan bahwa penguasaan data transaksi adalah kunci utama memenangkan likuiditas dan margin kredit di era digital.

Latar Belakang Keterbatasan Fee-Based Income

Pada fase awal perkembangannya, Penyelenggara Jasa Sistem Pembayaran (PJSP) berlomba memperebutkan pangsa pasar melalui strategi bakar uang (*cashburn*). Mereka mengandalkan volume transaksi raksasa untuk menghasilkan *fee-based income*. Namun, standarisasi infrastruktur publik seperti QRIS dan BI-FAST di Indonesia telah mendemokratisasi infrastruktur pembayaran. Intervensi regulator yang menetapkan MDR batas bawah (bahkan 0% untuk usaha mikro) membuat model bisnis yang murni mengandalkan pemrosesan transaksi menjadi tidak berkelanjutan (*unsustainable*).

Evolusi Menuju Float Business dan Ekosistem Data

Sebagai respons, arus kas beralih pada monetisasi *float*—yakni dana pelanggan yang mengendap sebelum dibelanjakan. Perusahaan teknologi menggunakan platform mereka untuk “memfasilitasi Float Business”, memposisikan diri sebagai jembatan cerdas yang menggunakan e-KYC dan *credit scoring* mandiri untuk menyalurkan likuiditas ke sektor pinjaman jangka pendek misalnya Buy Now Pay Later/BNPL ataupun micro lending. Di sisi lain, institusi perbankan tradisional tidak tinggal diam; mereka memanfaatkan lini pembayaran *acquiring* (EDC/QRIS) untuk memperkuat fundamental *funding* mereka.

Pemanfaatan Ekosistem dan Data sebagai Katalis Float Business

Ekosistem sebagai Mesin Pengumpul Mahadata (Big Data Engine)

Keunggulan kompetitif utama dari platform seperti Gojek, Grab, WeChat, dan Alipay adalah keberadaan mereka sebagai "Super App". Setiap interaksi dalam ekosistem menciptakan jejak data digital yang kaya (*rich digital footprint*). Data frekuensi pemesanan, rata-rata nilai transaksi, hingga konsistensi alamat pengiriman menjadi amunisi utama untuk menilai kapasitas finansial pengguna.

Integrasi e-KYC (Electronic Know Your Customer)

Kunci untuk memfasilitasi bisnis *float* dan *lending* yang masif adalah *onboarding* pelanggan yang tanpa friksi (*frictionless*). Dalam ekosistem yang matang, perusahaan pembayaran memfasilitasi e-KYC tingkat lanjut menggunakan verifikasi biometrik yang terhubung langsung dengan basis data kependudukan. Hal ini memangkas Biaya Akuisisi Pelanggan (*Customer Acquisition Cost / CAC*) secara drastis bagi entitas perbankan atau *lending* yang berada di dalam ekosistem tersebut.

Alternative Credit Scoring Memfasilitasi Lending Margin Tinggi

Dengan menganalisis rutinitas pembayaran utilitas, rasio top-up terhadap pengeluaran, dan stabilitas pendapatan *merchant* UMKM, ekosistem dapat menghasilkan skor risiko yang mendekati akurat. Skor ini secara langsung memfasilitasi *Float Business*, di mana dana yang dihimpun (*funding*) dapat disalurkan kembali (*lending*) ke profil peminjam yang sudah terverifikasi algoritma, menghasilkan *Net Interest Margin* (NIM) yang tinggi.

Pergeseran Struktural Menuju Float, Funding, dan Lending

Ekonomi Dana Mengendap (Float)

Akumulasi *float* dari jutaan pengguna menciptakan *pool of fund* bernilai triliunan rupiah. Walaupun secara regulasi dana *e-money float* murni harus ditempatkan pada *escrow account* ataupun *floating deposit* (70% alat likuid dan 30% untuk operasi), *bargaining power* dari pengelolaan dana sebesar ini memberikan posisi tawar tinggi bagi ekosistem saat bermitra dengan perbankan.

Transformasi ke Bank Digital (Konversi Float menjadi Deposit)

Untuk melepaskan diri dari batasan *escrow account* e-money, ekosistem teknologi mengakuisisi atau mendirikan Bank Digital. Melalui entitas perbankan ini, "dana mengendap" diubah wujudnya menjadi Dana Pihak Ketiga (DPK) berupa giro atau tabungan. Dana tersebut kemudian secara sah diputar untuk membiayai operasi *lending*.

Strategi Perbankan Tradisional: Memanfaatkan Jasa Pembayaran (Acquiring) untuk Memperkuat Funding

Acquiring Business sebagai Mesin Penghasil CASA (Dana Murah)

Sementara perusahaan teknologi berusaha masuk ke ranah perbankan (*lending*), bank-bank konvensional justru secara agresif memperluas sayap mereka di jasa sistem pembayaran. Fokus utama perbankan bukan sekadar mengejar porsi kecil dari MDR, melainkan membangun **Acquiring Business** (penyediaan mesin *Electronic Data Capture/EDC*, QRIS, dan *Payment Gateway*). Ketika sebuah bank bertindak sebagai *acquirer* untuk memproses transaksi seorang *merchant*, *merchant* tersebut otomatis diwajibkan membuka rekening giro atau tabungan (CASA)

di bank yang bersangkutan untuk keperluan setelmen (*settlement*) dana harian.

Strategi ini menciptakan siklus *funding business* yang sangat kuat: transaksi pembayaran konsumen sehari-hari akan mengalir dan mengendap langsung di rekening bank sebagai Dana Pihak Ketiga (DPK). Karena dana ini berwujud giro dan tabungan (CASA - *Current Account Savings Account*), biaya dananya (*Cost of Funds*) sangat murah, yang pada gilirannya memberikan ruang bagi bank untuk menyalurkan kredit dengan NIM yang sangat menguntungkan.

Praktek-praktek Perbankan dalam Acquiring Business

- **Bank Central Asia (BCA):** BCA adalah contoh terbaik bank yang menjadikan sistem pembayaran sebagai fondasi *funding*. Dengan menguasai ratusan ribu mesin EDC di hampir seluruh pusat perbelanjaan di Indonesia, BCA "memaksa" uang tunai dari masyarakat bermuara di rekening giro merchant BCA. Hal ini menjadikan BCA sebagai bank dengan rasio dana murah (CASA ratio) tertinggi di Indonesia, yang berujung pada likuiditas berlimpah dengan biaya sangat rendah.
- **Bank Rakyat Indonesia (BRI):** Melalui perluasan EDC dan jutaan Agen BRILink hingga ke pelosok desa, BRI memfasilitasi jasa pembayaran mikro. Setiap transaksi tarik tunai, transfer, atau pembayaran tagihan di warung agen BRILink secara langsung menjaga agar sirkulasi uang tetap berada di dalam ekosistem tabungan (Simpedes) BRI. Dana yang terkumpul dari jasa pembayaran akar rumput ini kemudian disalurkan kembali sebagai Kredit Usaha Rakyat (KUR).
- **JPMorgan Chase & Co. (Global):** Di tingkat global, JPMorgan memiliki divisi *Merchant Services* yang memproses transaksi kartu bernilai triliunan dolar. Tujuan utamanya adalah untuk memegang kendali atas arus kas perbendaharaan (*treasury*) perusahaan raksasa. Dengan menguasai *acquiring*, likuiditas dari merchant otomatis mengendap di JPMorgan sebelum didistribusikan, memperkuat struktur pendanaan grosir (*wholesale funding*) bank tersebut.

Lanskap Regulasi dan Dukungan Data (BI & OJK)

Bank Indonesia (BI) dan Mitigasi Risiko Sistemik

Bank Indonesia mengatur secara ketat pengelolaan dana mengendap melalui Peraturan BI tentang Penyelenggara Jasa Sistem Pembayaran (PBI PJSP). BI melarang entitas dompet digital (penerbit e-money) melakukan aktivitas *shadow banking*. Melalui Blueprint Sistem Pembayaran Indonesia (BSPI) 2030, BI mendorong kolaborasi *Open Banking/API* antara ekosistem fintech dan bank formal.

Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dan Inovasi Keuangan

Di sisi OJK, regulasi Bank Digital (POJK No. 12/POJK.03/2021) dan regulasi mengenai Inovasi Keuangan Digital (IKD) untuk penyelenggara *Credit Scoring* alternatif memberikan koridor hukum yang jelas untuk integrasi vertikal antara aplikasi pembayaran dan operasi *lending* maupun *funding*.

Perspektif Konsultan Global tentang Monetisasi Ekosistem

McKinsey & Company: Pembayaran sebagai Customer Acquisition Tool

Laporan McKinsey menegaskan bahwa margin dari pemrosesan pembayaran murni terus mendekati nol. Nilai bisnis masa depan ada pada *Value-Added Services*. Platform yang memfasilitasi e-KYC lintas layanan mampu meluncurkan produk *embedded finance* yang memberikan profit abadi.

Boston Consulting Group (BCG) & Bain: The Rise of Embedded Finance

Bain & Company menunjukkan bahwa pemanfaatan data konsumen untuk menawarkan kredit modal kerja kepada UMKM mengubah unit ekonomi aplikasi *ride-hailing* dan *e-commerce*. Pembayaran membangun frekuensi, sementara penyaluran kredit dan pendanaan menghasilkan margin keuntungan.

Praktek Ekosistem Digital dalam Float Business

Contoh bagaimana ekosistem besar memadukan dominasi pembayaran, e-KYC, dan *Credit Scoring* untuk membangun kerajaan perbankan mereka.

Ekosistem Induk	Integrasi e-KYC & Data Scoring	Entitas Bank (Float & Lending)	Mekanisme Fasilitas Float Business
Tencent Holdings (WeChat)	Data sosial (chat), kebiasaan transfer, dan jejak lokasi membentuk <i>social-credit scoring</i> .	WeBank	Aplikasi WeChat berfungsi sebagai <i>front-end</i> . WeBank menyalurkan kredit instan "Weilidai". <i>Float</i> dikelola dalam produk kekayaan Licitong.
Alibaba Group (Alipay)	Skor kredit <i>Zhima Credit</i> dibangun dari riwayat belanja pengguna Taobao & kepatuhan utilitas.	Yu'e Bao & MYbank	<i>Zhima Credit</i> memfasilitasi <i>lending</i> UMKM MYbank. Jutaan pengguna diarahkan menaruh <i>float</i> e-money di reksa dana <i>Yu'e Bao</i> .
Gojek (GoTo)	Pemetaan kebiasaan mobilitas, pendapatan mitra <i>driver</i> , dan arus kas harian <i>merchant</i> GoFood.	Bank Jago	Integrasi API membuat rekening Bank Jago dapat dibuat langsung di Gojek. Saldo Jago menggantikan <i>float</i> GoPay konvensional untuk kredit GoPay Later/GoModal.
Grab	Konsolidasi data loyalitas pengguna, frekuensi pesanan GrabFood, dan riwayat tip.	Superbank (RI) / GXS (SG)	Pengguna tidak perlu <i>top-up</i> dompet OVO/GrabPay secara terpisah; saldo Superbank (DPK) langsung berfungsi menggerakkan ekosistem kredit Grab (GrabModal).

Tantangan, Risiko, dan Tata Kelola Data

Pemanfaatan data ekosistem untuk *credit scoring* bersinggungan langsung dengan Undang-Undang Pelindungan Data Pribadi (UU PDP). Platform harus memastikan adanya persetujuan eksplisit dari pengguna. Model *machine learning* dapat rentan terhadap bias. Jika tidak dikalibrasi dengan baik, platform berisiko menyalurkan pinjaman kepada profil yang tidak tepat saat menghadapi krisis ekonomi.

Kesimpulan dan Rekomendasi Strategis

Era bisnis pembayaran murni yang mengandalkan *fee-based income* telah usai. Ekosistem digital kini fokus pada perannya sebagai fasilitator "Float Business"—memanfaatkan e-KYC dan *Credit Scoring* untuk menyalurkan likuiditas ke dalam bentuk kredit bermargin tinggi melalui bank digital terafiliasi. Sebaliknya, perbankan tradisional juga memukul balik dengan memanfaatkan lisensi *acquiring* mereka sebagai alat pengumpul Dana Pihak Ketiga (CASA) berbiaya murah, menjaga keberlanjutan margin perbankan yang sehat.

Rekomendasi untuk Pelaku Industri

- **Optimalisasi Infrastruktur Data:** Berinvestasi pada *data lake* untuk mempertajam akurasi *alternative credit scoring*.
- **Kolaborasi Open API Perbankan:** Memperdalam integrasi *embedded banking* agar proses e-KYC aplikasi diakui sebagai pembukaan rekening.
- **Kepatuhan Regulasi Proaktif:** Membangun sistem kepatuhan yang adaptif terhadap UU PDP, PBI sistem pembayaran, dan POJK manajemen risiko kredit digital.

Daftar Pustaka & Referensi Data Utama

1. Bank Indonesia. (2024). *Blueprint Sistem Pembayaran Indonesia (BSPI) 2030: Navigasi Era Digital & Open Banking*.
2. Otoritas Jasa Keuangan (OJK). (2021). *POJK No. 12/POJK.03/2021 tentang Bank Umum (Regulasi Ekosistem Bank Digital)*.
3. Otoritas Jasa Keuangan (OJK). *Peraturan terkait Inovasi Keuangan Digital (IKD) dan Alternative Credit Scoring*.
4. McKinsey & Company. (2023). *The Global Payments Report: Value Creation in the New Era of Ecosystems*.
5. Bain & Company. (2022-2023). *e-Conomy SEA Report (bersama Google dan Temasek): The Rise of Embedded Digital Finance & Data Monetization*.
6. Laporan Tahunan dan Kinerja Kuartalan: BCA, BRI, GoTo (Gojek Tokopedia & Bank Jago), Grab Holdings (Superbank & GXS), Alibaba Group (Ant Financial), dan JPMorgan Chase & Co.